



# LA BANQUE ROYALE DU CANADA

## BULLETIN MENSUEL

Vol. 37, No. 6

SIÈGE SOCIAL: MONTRÉAL, JUIN 1956

### *L'Importance de l'assurance sur la vie*

QUAND ON PREND une assurance quelconque, c'est pour se protéger ou protéger sa famille ou son commerce en cas de malheur. Les progrès de l'assurance indiquent que plus de gens que jamais adoptent ce moyen pour parer à l'imprévu.

L'assurance sur la vie (nous parlerons plus tard des autres genres d'assurance) joue un rôle important dans notre prospérité nationale et économique ainsi que dans notre bien-être individuel. Elle assure le maintien de la vie de famille quand celle-ci est menacée par le décès d'un gagne-pain; elle permet de se procurer de l'argent en cas de besoin sous forme d'emprunts sur la valeur de rachat; elle sert à accumuler des capitaux pour les placements industriels, pour le développement de notre économie, pour la construction d'ouvrages locaux et la défense de notre pays.

Tous ces bienfaits résultent de deux causes: l'amour-propre et le sentiment de la responsabilité. Un homme est blessé dans son orgueil quand il est obligé de s'adresser à la charité publique. C'est contraire à son sentiment inné de responsabilité que de ne pas veiller sur ceux dont il s'est constitué le chef, le soutien et le gardien.

L'assurance sur la vie garantit contre deux risques que personne ne peut éviter: celui de mourir trop tôt sans laisser de ressources à sa famille et celui de vivre trop longtemps sans moyens de gagner sa vie.

Il existe de nombreuses sortes de polices, dont chacune remplit une fonction particulière, mais on peut les résumer à deux ou trois types: la police sur la vie qui pourvoit aux besoins financiers de la famille; la rente viagère qui fournit des revenus pour la vieillesse, et la police mixte qui protège la famille et accumule le capital d'un revenu pour les vieux jours.

Seuls les psychologues pourraient nous dire combien de milliers de personnes meurent prématurément de la peur d'être à la charge de parents ou d'une institution publique, mais les chiffres publiés par le Surintendant

des assurances nous révèlent combien de millions de personnes au Canada ont trouvé la tranquillité d'esprit en assurant leur indépendance, dans la mesure de leurs moyens, grâce à l'assurance.

Nous pouvons tous, si nous le voulons, exprimer en quelques mots nos ambitions matérielles. Nous désirons nous procurer assez d'argent pour subvenir à nos besoins actuels et nous accorder un certain confort; nous désirons mettre assez d'argent de côté pour pourvoir à ces besoins et nous accorder ce confort quand nous serons vieux ou incapables de travailler; nous désirons laisser assez d'argent à notre famille pour qu'elle soit à l'aise après notre mort.

#### *Ce qu'est l'assurance*

Un des moyens d'arriver à notre but est de nous assurer. C'est une méthode inventée pour diminuer les risques en répartissant les pertes entre un plus grand nombre de personnes. Elle offre un plan (la police) qui permet à une personne (l'assuré) de faire partie d'un groupe (la compagnie d'assurance sur la vie) qui s'engage à payer une certaine somme à sa famille ou à d'autres (les bénéficiaires) à son décès, ou à lui-même s'il est encore en vie à une certaine date. En retour, l'assuré paye régulièrement à la compagnie d'assurance une certaine somme (la prime).

Le groupe entier peut facilement supporter les pertes individuelles que chaque membre trouverait écrasantes. C'est là le contraire du jeu, auquel on compare parfois à tort l'assurance. Le joueur transforme une certitude en une incertitude: la certitude d'avoir son argent en l'incertitude d'en avoir plus ou moins à l'avenir. Celui qui s'assure, au contraire, change l'incertitude où il se trouve de pouvoir faire face à ses obligations, en cas de malheur, en la ferme certitude d'en être capable.

L'assurance sur la vie est fondée sur le minutieux calcul du degré de risque par l'application de la loi des

moyennes. Winston Churchill a dit que l'assurance sur la vie "met la magie des moyennes à la portée de la multitude."

Comme nous l'avons expliqué dans notre *Bulletin* de janvier, cette loi ne peut s'appliquer qu'aux grands nombres, jamais à des cas particuliers. Quand nous affirmons, par exemple, que 30 hommes sur 100 qui atteignent 25 ans mourront avant 65 ans, nous voulons dire que c'est là une moyenne, non pas que ce résultat s'applique à 100 hommes en particulier, et encore moins que 30 hommes sur 100 mourront prématurément. De même, votre prime d'assurance pour un an ne suffira pas à payer la somme que la compagnie s'est engagée à payer en vertu de votre police, mais avec un grand nombre d'assurés, elle y suffit en moyenne.

### *Le principe de l'assurance*

Les compagnies d'assurance sont des organismes dont les membres s'assurent les uns les autres. Elles ont pour actif les économies que les particuliers leur confient pour un certain temps dans l'idée de les retirer quand ils en auront un plus grand besoin. Ces compagnies mettent en commun les risques identiques de nombreux individus, sans avoir de certitude au sujet de tel ou tel d'entre eux, pour former un vaste groupe où l'élément de certitude est plus grand et où les frais sont répartis entre les participants sous forme de petites primes périodiques.

Si étrange que la chose paraisse aux gens intelligents, particulièrement aux hommes d'affaires accoutumés aux réalités de la vie, certaines personnes ont de la difficulté à comprendre qu'elles en ont eu pour leur argent même quand elles n'ont encore encaissé aucun paiement.

Un agent d'assurance raconte qu'un jeune homme reçut une augmentation de salaire de \$1,200 par an avec laquelle il acheta des meubles. Il mourut dans l'année et laissa une succession de \$5,000 à sa femme et ses deux enfants. S'il avait pris des assurances avec son augmentation, il aurait pu laisser \$3,000 par an à sa femme pendant une vingtaine d'années.

### *Combien d'assurance?*

La première chose à faire est de calculer comment vous allez employer vos revenus. Il est impossible de dire à chacun combien il doit prendre d'assurance sur la vie, mais voici quelques questions qui pourront vous servir de guides.

A quels risques êtes-vous exposé? A combien peuvent s'élever vos pertes? Quel en sera l'effet sur votre famille? Votre famille pourra-t-elle sans trop de gêne supporter la diminution de revenus causée par votre décès ou votre mise à la retraite? Comment l'assurance sur la vie peut-elle vous aider à combler la différence entre ce que vous aurez et ce que vous désirez avoir? Quel est le montant que vous êtes disposé à payer en primes pour arriver à ce résultat?

Pour faire des plans d'avenir il faut envisager courageusement les réalités de la vie, analyser les risques, calculer les moyens d'y faire face et adopter un programme destiné à résoudre les difficultés.

Il ne s'agit pas simplement "d'acheter une police d'assurance". Il faut penser au sort de votre famille quand elle sera privée de son principal soutien. Il faut combiner l'assurance sur la vie avec vos autres ressources de manière à protéger votre famille aussi longtemps qu'elle en aura besoin. Il s'agit d'assurer à vos enfants tout le confort possible et de leur donner l'éducation nécessaire pour se débrouiller dans la vie.

Il est bon à ce stade du programme de se poser trois questions importantes: combien de temps ma famille aura-t-elle besoin d'aide; pour quel montant; sous quelles formes de paiement? Il ne faut pas oublier de déduire du montant que vous désirez laisser les frais à payer à l'occasion de votre décès, par exemple, les comptes de médecin, les impôts, etc.

### *La valeur monétaire d'un homme*

On pourrait se demander, à ce propos, quelle est la valeur monétaire d'un homme. Ce n'est pas grand-chose du point de vue matériel. Si nous prenions tous les éléments chimiques qui composent notre corps, nous en tirerions à peine un dollar. Mais il est impossible d'évaluer un corps animé de la vie. Le seul moyen de nous en faire une idée est de calculer ce qu'il gagne et de le multiplier par un certain nombre d'années.

Voici une méthode que nous n'avons trouvée dans aucun traité d'assurance, mais qui nous semble pratique pour calculer le montant d'assurance dont vous avez besoin.

Combien avez-vous dépensé l'an dernier pour vos besoins personnels (vêtements, voyages, distractions, déjeuners, magazines, livres, tabac et tout le reste)? Combien avez-vous payé en primes d'assurance sur la vie, rente viagère et assurance-santé, cotisations à un régime de retraite, et pour d'autres assurances et placements? Combien vous ont coûté les services et autres choses dont votre famille n'aura pas besoin?

Déduisez toutes ces dépenses personnelles de votre revenu net pour l'année (c'est-à-dire revenu brut moins impôts, assurance-chômage et autres déductions) et le restant indiquera aussi exactement que possible le montant nécessaire pour faire vivre votre famille sur le même pied que l'an dernier. Une police d'assurance vous aidera à combler la différence entre ce montant et ce que vous laisserez à votre décès.

Le montant ne sera pas tout à fait exact, parce que vous rendez, par exemple, dans la maison, des services qu'il faudra payer à l'avenir et que vous pourriez être plus souvent malade que pendant l'année prise comme modèle; mais en tout cas, il sera plus près de la réalité

que la vague idée que la plupart des gens se font du montant d'assurance dont ils ont besoin et de l'état dans lequel ils laisseront leur famille.

Un livre sur ce sujet, *The Money Value of a Man*, par L. I. Dublin et A. J. Lotka (Ronalds Press, 1946) prend pour exemple un homme ordinaire gagnant \$2,500 par an à 30 ans. Il vaut, comme source de revenus, \$32,300 pour sa famille. C'est là la valeur actuelle (selon les chiffres de 1946) de ses gains futurs, moins ses frais personnels d'entretien, escomptés à 2½ pour cent par an. A 50 ans, s'il est devenu capable de gagner \$9,000 par an, sa valeur nette pour sa famille est de \$66,600. C'est là le montant qu'il faudrait à sa famille pour remplacer la part des revenus qu'elle a reçue de lui pendant sa vie.

Une enquête portant sur 500 bénéficiaires, qui a été entreprise en 1949 par la *Life Insurance Agency Management Association*, de Hartford, Connecticut, révèle des chiffres intéressants. Les revenus de chaque famille avaient considérablement diminué. Dans une famille ordinaire, la diminution était de 63 pour cent; dans les familles à revenus de \$12,000 ou plus, elle était en moyenne de 80 pour cent; dans les familles à revenus de \$4,000 ou moins, la moyenne de déclin était de 49 pour cent. A la question "votre famille aurait-elle pu prendre plus d'assurance?" environ la moitié des bénéficiaires répondirent "oui."

### *L'assurance dans les affaires*

Quoique la protection de la famille soit le principal motif de l'assurance sur la vie, il faut dire que les affaires constituent une autre raison. Les associés d'un homme d'affaires sont intimement intéressés à son bien-être aussi bien à titre d'employeurs que de subordonnés. Cela n'est nulle part plus évident que dans les associations commerciales.

Une assurance sur la vie peut servir à créer un fonds d'amortissement pour racheter la part d'un associé; elle peut protéger l'entreprise contre le décès des endosseurs des effets de commerce; elle peut servir à rembourser une émission ou des prêts hypothécaires; elle fournit l'argent nécessaire pour éviter les embarras causés par un décès. Dans le cas de deux associés, l'assurance sur la vie donne au survivant les moyens de racheter des héritiers la part de son partenaire.

Le monde des affaires s'intéresse encore d'une autre façon à l'assurance sur la vie. La plupart des affaires se font au moyen du crédit, et les crédits accordés par les banques sont accompagnés d'un état financier qui demande le montant d'assurance sur la vie que possède le client.

Dans de nombreuses occasions le crédit est accordé sans garantie sur la seule signature du client; dans ce cas, pour se protéger en cas de décès avant le rem-

boursement, l'emprunteur peut prendre une police d'assurance et faire ainsi servir ses revenus futurs au paiement de ses dettes présentes.

### *Force et progrès*

Les familles canadiennes ont profité de la prospérité en 1955 pour accroître leur protection financière en augmentant considérablement leurs assurances. Le chiffre des nouvelles assurances sur la vie en vigueur à la fin de l'année s'élevait à près de \$3,400,000,000. Les assurés canadiens, dont le nombre est d'environ six millions et demi, possèdent maintenant \$26,600,000,000 d'assurance sur la vie au lieu des \$10,000,000,000 qu'ils avaient à la fin de la deuxième guerre mondiale. Ce chiffre assure une protection de plus de \$6,800 par famille, soit le double de celle de 1945. Les Canadiens ont plus d'assurance sur la vie par rapport au revenu national que les citoyens de n'importe quel autre pays.

Il y a 94 compagnies d'assurance sur la vie au Canada, et la concurrence est vive. Ces compagnies ne reçoivent aucune subvention directe ou indirecte de la part du gouvernement.

Au Canada, l'assurance sur la vie est une affaire coopérative. Les compagnies mutuelles distribuent à leurs assurés ou conservent pour eux tous les profits provenant des différences d'intérêt, d'une mortalité favorable, etc. Les compagnies dont les assurés participent aux bénéfices ont assuré plus des trois quarts de leurs membres selon des plans de participation, et la loi exige qu'un minimum de 90 à 97½ pour cent des profits distribués en vertu de ces plans aillent aux assurés.

Le montant payé par les compagnies d'assurance sur la vie au Canada s'est chiffré à \$337,000,000 en 1955, à raison de \$6,500,000 par semaine. Sur ce montant, \$244,000,000 ont été distribués en vertu de polices ordinaires, \$40,000,000 en vertu de polices industrielles et \$53,000,000 en vertu d'assurances de groupe. La même année, ces compagnies ont versé \$58,000,000 à leurs clients assurés contre les accidents et la maladie.

Aucun assuré d'une compagnie d'assurance canadienne à réserve légale n'a jamais perdu un dollar par défaut de paiement du montant garanti par sa police au décès ou à l'échéance.

Comme les banques à charte du Canada, les compagnies d'assurance sont soumises à la surveillance du gouvernement, leurs affaires sont minutieusement inspectées par des experts du Département des assurances, et les chiffres sont publiés dans le rapport annuel du Surintendant des assurances. Chaque compagnie doit se procurer un certificat annuel d'enregistrement à Ottawa et observer également certains règlements provinciaux.

## *Les agents d'assurance*

Dans la conduite de leurs propres affaires, les compagnies cherchent continuellement à rendre de plus grands services au public.

L'assurance sur la vie a tellement d'avantages qu'on la croirait facile à vendre, mais il n'en est rien. La compagnie est obligée de trouver un moyen de recruter des assurés pour maintenir le volume d'affaires essentiel à son bon fonctionnement.

Les méthodes de vente "à haute pression" ne sont plus admises dans l'organisation d'un corps d'agents d'assurance intelligents et bien dressés. La profession à de plus hautes visées, de sorte que l'agent d'assurance d'aujourd'hui se prépare à rendre service à l'assuré en lui vendant la police qui répond à ses besoins.

La *Life Underwriters Association of Canada* a commencé ses cours en 1924. Quand il reçoit son diplôme, l'agent a le droit de s'appeler "*Chartered Life Underwriter*", ce qui est aux yeux du public une marque de compétence. Il possède toutes les aptitudes pour guider ses clients dans la solution de leurs problèmes d'assurance sur la vie. Grâce à ses connaissances générales, à son habileté et à sa formation spéciale, son rôle consiste à aider l'assuré et le bénéficiaire, et la manière dont il s'acquitte de sa tâche assure son succès.

## *L'assurance dans notre économie*

L'assurance sur la vie joue un rôle important dans l'économie du Canada, pour plusieurs raisons.

Une société qui se sent en sécurité, protégée contre le risque de laisser des familles dans le besoin, a plus de chances d'être une société stable que celle qui s'en remet au hasard.

Les familles canadiennes sont d'autant plus riches qu'elles possèdent plus d'assurance. Il est impossible de ne pas tenir compte, dans notre économie, de l'importance du fait que l'assurance-vie par tête qui se chiffrait à \$595 en 1938, était de \$1,017 en 1948 et \$1,680 en 1955. Ces \$1,680 dollars sont un bouclier contre l'adversité, une réserve de crédit et une grande source de tranquillité d'esprit.

L'assurance sur la vie contribue également au bon fonctionnement de l'économie en retirant de la circulation, pour les transformer en épargnes, des dollars qui pourraient être une menace d'inflation.

L'assurance sur la vie empêche l'accumulation improductive des capitaux. Beaucoup de gens à revenus modestes seraient enclins à mettre leurs petites économies dans des bas de laine s'il n'y avait pas d'assurance sur la vie. En rassemblant toutes les petites sommes payées en primes et en les plaçant avantageusement pour la société, les compagnies d'assurance sur la vie tiennent utilement l'argent en circulation.

L'assurance sur la vie joue aussi un rôle important dans notre commerce d'exportation. Tout le monde sait que le Canada est au premier rang des nations qui exportent du blé, du nickel, du papier-journal et autres denrées, mais on ignore généralement que c'est le plus gros exportateur d'assurance sur la vie. A la fin de 1955, les compagnies d'assurance sur la vie au Canada avaient 6,700 employés à l'étranger, et plus de 41.5 pour cent du total de leurs primes venaient d'autres pays. Ces affaires représentent des avantages financiers pour le Canada et figurent dans une certaine mesure dans la balance internationale des paiements.

A l'intérieur du Canada, les fonds des compagnies d'assurance conservés pour garantir les paiements futurs aux assurés constituent une des plus importantes sources de capitaux de placement. On estime que les compagnies d'assurance sur la vie investissent ou réinvestissent environ \$600,000,000 par an au Canada.

## *Les intérêts des clients*

Après avoir jeté un coup d'œil sur ces importantes questions de l'économie et des placements, nous revenons, comme les compagnies du reste, au client.

Au cours des dernières années, l'intérêt que les compagnies portent au client s'est manifesté de trois façons: par les efforts déployés pour enseigner au public à conserver sa santé et à vivre plus longtemps; par l'analyse des affaires du client éventuel de manière à lui permettre d'adapter l'assurance sur la vie à ses plans d'avenir; par le soin apporté à rendre l'assurance efficace et bon marché.

L'agent d'assurance d'aujourd'hui est habitué à considérer l'assurance du point de vue du client, d'être pour ainsi dire un conseiller en même temps qu'un vendeur.

Les besoins varient selon les individus, mais chacun peut trouver un plan d'assurance qui fera assez bien son affaire. En remplaçant les revenus perdus par un décès prématuré, l'assurance sur la vie permet de s'acquitter de ses obligations. Elle fournit un autre moyen de placer ses économies pour payer plus tard des dépenses dont le paiement dépassera les revenus futurs. Elle fournit la protection pour la famille de l'assuré, pour ses créanciers, pour ses affaires et pour lui-même.

Le fait que tant de milliers de chefs de famille ont des assurances sur la vie dégage le gouvernement, les contribuables et les institutions de charité de l'obligation de pourvoir aux besoins de nombreuses familles qui seraient autrement à leur charge. Et cela, l'assurance sur la vie l'accomplit sans accoutumer ces familles à compter sur la charité publique.