



LA BANQUE ROYALE DU CANADA

BULLETIN MENSUEL

VOL. 53, No 4

SIÈGE SOCIAL: MONTRÉAL, AVRIL 1972

Le principe et le fonctionnement de l'assurance

CHACUN DE NOUS peut, s'il le veut, dire en quelques mots à quoi se résument ses aspirations matérielles dans la vie.

Nous désirons acquérir assez de biens pour nous procurer le nécessaire et un certain superflu; nous tenons à en amasser suffisamment pour disposer encore de ce nécessaire et de ce superflu quand la retraite ou l'invalidité aura réduit notre capacité de gain; nous voulons laisser à notre famille un patrimoine suffisant pour lui permettre de continuer à jouir de ce nécessaire et de ce superflu; et nous désirons nous prémunir contre la perte ou la destruction de nos maisons et de nos autres possessions. Or, le moyen le plus sûr et le plus facilement accessible pour obtenir la certitude que ces désirs se réaliseront c'est l'assurance.

L'assurance est une méthode inventée par les hommes pour parer aux aléas de l'existence. Elle consiste en un contrat (la police) par lequel un individu (l'assuré) se joint à un vaste groupe de personnes (la compagnie d'assurances) qui s'engage à lui payer ou à payer à sa famille ou à d'autres (les bénéficiaires) une somme convenue à une date fixée ou en cas de réalisation d'un événement déterminé (mort, incendie, etc.). En retour, l'assuré verse une certaine somme (la prime) à la compagnie d'assurances.

Si le montant des polices et l'âge des assurés sont très variables, les clients des compagnies d'assurances se recrutent aujourd'hui dans toutes les classes de la société. Les Canadiens occupent le troisième rang parmi les plus grands souscripteurs d'assurance-vie du monde et, compte tenu de leur revenu national, possèdent plus d'assurance sur la vie que les habitants de tout autre pays. Le total annuel des primes d'assurance contre l'incendie et les risques divers s'élève à plus de 2,000 millions de dollars et celui des demandes d'indemnités à quelque 1,350 millions.

À une époque où tous semblent étreints à des degrés divers par un sentiment d'insécurité, l'assurance offre une méthode qui permet de réunir en vue de leur protection mutuelle des groupes considérables d'individus parmi lesquels chacun se trouve exposé à un risque qu'il ne peut éviter ni surmonter à lui seul. Si l'un des

membres du groupe est victime d'une perte, celle-ci sera comblée, en partie ou en totalité, grâce aux cotisations (primes) de l'ensemble des assurés.

Le principe

Le principe de base de l'assurance c'est qu'en réunissant les risques analogues, mais incertains pris isolément, d'un grand nombre d'individus dans un vaste groupe de risques dont la réalisation est plus certaine, il devient possible de protéger chaque individu qui fait partie de l'ensemble.

Ceux qui pratiquent l'assurance s'efforcent de jouer un rôle constructif dans la vie quotidienne. Ils sont guidés par des règles de conduite professionnelles et des codes de déontologie.

Leur désir de rendre service est sincère. La compagnie d'assurances et ses agents cherchent à offrir la protection voulue à l'assuré et à servir au mieux ses intérêts.

Les compagnies d'assurances offrent des cours de formation à leurs représentants, et les associations auxquelles elles appartiennent organisent des sessions d'enseignement supérieur. L'Association des assureurs-vie du Canada a institué un cours pour ses membres dès 1924. Les études sont sanctionnées par des diplômes et des titres qui sont très appréciés du public et des agents.

Les services d'assurances

Ceux qui se spécialisent dans les affaires d'assurance ont de bonnes raisons de défendre les intérêts de leurs clients. Les compagnies d'assurances sur la vie présentent à la radio et à la télévision des causeries sur la santé fondée sur les études et les recherches qu'elles poursuivent, et elles diffusent des brochures et des dépliants sur les moyens à prendre pour éviter la maladie.

Le même souci de rendre service se retrouve dans les branches vie et assurances générales. On y mène de vastes campagnes d'information sur les causes d'incendie, et ces efforts ont contribué pour beaucoup à faire accepter les normes de sécurité par le public.

Les compagnies qui pratiquent l'assurance des chaudières à vapeur ont réussi, grâce au service d'inspection, à prévenir toutes les explosions qu'il était humainement possible d'éviter.

L'œuvre d'éducation des compagnies d'assurances peut faire énormément pour nous aider à combattre, sur deux plans au moins, la malheureuse tendance des humains à se créer des ennuis désastreux. Elle peut nous enseigner à éviter ce qu'il est possible d'éviter par l'attention et la prudence et elle peut en même temps nous renseigner sur l'assurance afin de nous permettre de nous prémunir contre les sinistres auxquels nous ne pouvons rien.

Aujourd'hui, l'assurance est pratiquée par des sociétés constituées selon la loi du pays où elles sont établies. Une bonne législation sur les assurances et son application par des fonctionnaires expérimentés et compétents sont une garantie pour les assurés touchant la solidité d'une compagnie, la confiance à accorder à ses agents et l'honnêteté des clauses de ses polices.

La concurrence est forte entre les compagnies d'assurances, et il faut que les agents soient bien formés à leur travail, habiles à nouer des relations d'affaires, acharnés à poursuivre leur but. En 1927, un groupe de 32 de ces représentants formaient une association dont ne pouvaient faire partie que les agents ayant vendu au moins pour un million de dollars d'assurance dans l'année.

Bien qu'il se compose exclusivement des plus gros vendeurs d'assurance-vie, ce club de "millionnaires" s'intéresse non seulement à la quantité, mais aussi à la qualité. Il exige de ses membres un haut niveau de moralité et s'emploie sans relâche à relever les normes de service des intermédiaires d'assurances.

Il existe, au Canada, plus de 200 compagnies et sociétés de secours mutuels dans la branche de l'assurance sur la vie. À la fin de 1970, le nombre des assurés dépassait les onze millions. Les assurances en cours des compagnies et sociétés à charte fédérale, à charte provinciale et autres atteignaient 118,822 millions de dollars. Au cours de l'année 1970, les Canadiens ont acheté pour 14,247 millions de dollars d'assurance-vie et touché la somme de 1,304 millions en indemnités et dividendes.

La vertu magique des grands nombres

Winston Churchill a dit un jour de l'assurance qu'elle "mettait la vertu magique des grands nombres au service de millions de sinistrés". Cette puissance magique est le fruit d'une coopération économique volontaire de la part des hommes.

C'est au grand mathématicien français Blaise Pascal que nous devons la loi des grands nombres. Cette loi indique la probabilité ou la chance qu'un événement ait ou n'ait pas lieu. La théorie des probabilités ne joue pas de façon claire s'il ne s'agit que d'un petit nombre de cas. Si l'on ne lance une pièce de monnaie qu'une fois, il est impossible de savoir si

elle tombera du côté pile ou du côté face, mais si on la lance un million de fois, on peut avoir la certitude qu'elle tombera tout près de 500,000 fois de chaque côté. C'est la valeur de la théorie des probabilités, appliquée aux grands nombres, qui rend l'assurance possible.

On se fonde sur les statistiques des naissances et des décès ainsi que sur les probabilités de survie pour calculer le montant des primes. La première table de mortalité véritable fut établie par l'astronome anglais Edmund Halley, celui qui prédit, en 1705, le retour de la fameuse comète dite *comète de Halley*. Les chiffres en sont révisés périodiquement compte tenu de l'évolution des circonstances.

Les actuaires, qui sont des spécialistes en mathématiques, calculent les taux de mortalité en se basant sur des centaines de milliers de cas et prédisent avec un degré élevé de précision combien de personnes d'une tranche d'âge donnée mourront vraisemblablement au cours d'une année quelconque. C'est ce qui permet aux compagnies d'assurances de connaître la nature du risque. Celles-ci ne peuvent dire si un assuré en particulier décèdera l'an prochain ou plus tard, mais si, par exemple, le client éventuel est âgé de dix ans et que la table de mortalité indique que 32 sur 100,000 enfants de dix ans meurent chaque année, la compagnie sait quelles sont les probabilités de décès et établit la prime en conséquence.

Les buts de l'assurance-vie

L'assurance sur la vie porte sur deux aléas qui se rencontrent dans la vie de chacun de nous: celui de mourir prématurément en laissant une famille et celui de vivre jusqu'à un âge avancé sans moyens de subsistance suffisants.

Ce genre d'assurance permet au chef de famille de s'acquitter du devoir de responsabilité qu'il ressent envers ceux dont il a charge. Non content de remplir les engagements pris au moment de son mariage, le bon père de famille veut continuer à assurer son soutien à ceux qui lui survivront.

L'assurance favorise l'indépendance, contribue à la sauvegarde de la cellule familiale, aide à pourvoir à l'instruction des enfants, épargne à l'assuré et à sa famille la nécessité de compter sur la charité ou l'aide de l'État. La famille qui s'assure fraye la voie à son indépendance.

À ceux qui ne sont pas assurés, les gouvernements offrent la protection de l'assurance sociale. L'objet de cette assurance est d'accorder au plus grand nombre le minimum souhaitable dans l'intérêt de la société dans son ensemble; l'assurance privée au contraire s'efforce de mettre à la disposition de ceux qui y ont recours le maximum d'avantages que chaque assuré peut désirer atteindre pour lui ou pour sa famille.

Les diverses sortes d'assurance-vie

On trouvera une excellente description des divers types de police dans le *Manuel des petites entreprises*,

publication du ministère du Commerce à Ottawa. La police d'assurance-vie ordinaire (vie entière) est un moyen de protection pour la famille advenant le décès prématuré de son gagne-pain. Elle exige le versement d'une prime annuelle variable selon l'âge de l'assuré au moment de la souscription de la police. Cette assurance se poursuit jusqu'à la mort de l'assuré, la compagnie devant alors payer en espèces aux bénéficiaires le montant stipulé au contrat. Il existe aussi une police à primes limitées, selon laquelle les primes ne sont payables que pendant un certain nombre d'années, à l'expiration duquel, la police étant libérée, il n'y a plus de primes à payer.

Comme son nom l'indique, la police temporaire assure une protection temporaire. Elle s'applique non pas à la vie entière de l'assuré, mais à une période déterminée de son existence. S'il meurt pendant la période fixée au contrat, le capital est versé au bénéficiaire. En cas de vie à l'échéance de la police, l'assuré ne touche rien, et la protection prend fin sauf renouvellement de la police à une prime plus élevée ou transformation du contrat en une police vie entière.

L'assurance dotale ou de dotation comporte le versement d'un capital au terme d'une période déterminée. Ce capital peut être payable au moment où un enfant entrera à l'université, le jour de la retraite de l'assuré ou à toute autre date.

L'assurance de groupe s'applique à un ensemble de personnes appartenant à la même profession ou à la même industrie et travaillant pour un même employeur. La formalité de l'examen médical est le plus souvent supprimée. Employeur et employé se partagent les frais, la quote-part de l'employé étant retenue sur son salaire.

Au Canada, la grande majorité des demandes d'assurance-vie sont acceptées par les compagnies. Certaines polices exigent des primes plus élevées parce qu'elles couvrent des risques aggravés, mais sur le total des polices souscrites par les Canadiens en 1969, quatre pour cent seulement appartenaient à cette catégorie. Ces risques aggravés se répartissent ainsi: maladies de cœur 30 p. 100; obésité 12 p. 100; autres défauts physiques 28 p. 100; métiers dangereux 20 p. 100; autres causes 10 p. 100.

Il est intéressant de noter que les deux tiers des indemnités payées par les compagnies canadiennes d'assurance sur la vie sont versés à des assurés encore vivants. Il s'agit dans l'ensemble de règlements de dotations échues, de rentes, de prestations d'invalidité, de valeurs de rachat en espèces et de parts de bénéfices. En 1970, ces paiements se sont élevés à 85 millions de dollars.

Une rente viagère assure le versement d'un capital sous forme de revenu tant que le bénéficiaire du contrat est en vie, ce qui élimine la crainte de l'indigence pendant la vieillesse. Si le rentier meurt au cours de la période de validité de sa police, la rente se continue, en faveur d'un bénéficiaire désigné par le rentier, jusqu'à l'expiration de la période de garantie.

Un programme d'assurance-vie

Il y a des principes à observer dans la souscription des assurances. Ces principes se fondent sur l'analyse (combien en faudra-t-il?) et la prévision (quelle sorte de police?). La question du montant à souscrire est une affaire de désirs, de besoins et de prix.

Il n'est pas exagéré de dire que l'élaboration d'un programme est l'élément essentiel de l'assurance-vie bien comprise. Pour préparer l'avenir, il importe d'affronter les réalités de la vie, d'analyser les risques, de rechercher les moyens disponibles pour y faire face et d'établir un programme pour y faire face le mieux possible.

Cela veut dire beaucoup plus que s'assurer. Cela signifie associer l'assurance-vie à d'autres capitaux garantis de façon à perpétuer son soutien dans l'avenir aussi longtemps que sa famille en aura besoin. C'est s'efforcer de faire en sorte que le confort, l'instruction et le bon départ dans la vie que l'on souhaite pour ses enfants leur soient acquis.

Bien qu'elle ne se rencontre pas, semble-t-il, dans les manuels, la méthode indiquée ci-après semble être une façon intelligente d'aborder le problème du montant d'assurance-vie qu'il convient de souscrire.

Demandez-vous quelles ont été vos dépenses personnelles l'an dernier (habillement, voyages, distractions, déjeuners, revues, livres, tabac, etc.). Qu'avez-vous versé l'an passé en primes d'assurance-vie, d'assurance rente viagère et d'assurance-santé, en cotisations de retraite, en impôts et en placements individuels? Qu'avez-vous dépensé pour d'autres choses dont votre famille n'aura pas besoin.

Déduisez la somme de ces dépenses personnelles de votre revenu annuel net (revenu brut moins impôt, assurance-chômage et autres retenues semblables). Ce qui reste vous dira aussi exactement qu'il importe quel est le montant annuel nécessaire pour maintenir votre train de maison actuel et votre famille au même niveau que l'an dernier. La différence qui existe entre le montant et ce que représentent la pension de la veuve, les allocations du gouvernement, le produit des placements, etc., peut être comblée par l'assurance.

L'agent d'assurance diplômé a la compétence voulue pour étudier votre problème et vous aider à établir un programme qui vous permettra d'atteindre le plus avantageusement possible le but que vous désirez. Il continuera à vous assurer ses services si l'évolution des circonstances modifie vos besoins. Il servira les intérêts des bénéficiaires en examinant avec eux les modes de versement du capital les mieux adaptés à leur situation.

L'assurance de biens

L'assurance de biens diffère de l'assurance sur la vie dans son fonctionnement, mais non en ce qui concerne le principe de l'assurance. Celui qui contracte une assurance-vie quelconque se prémunit (ou prémunit les siens) contre un risque qui se réalisera

tôt ou tard, mais sûrement. Au contraire, celui qui souscrit une assurance de biens, quelle qu'elle soit, se protège contre un risque dont la réalisation est éventuelle.

Le fonctionnement de l'assurance-incendie, comme celui de l'assurance-vie, est fondé sur la théorie des grands nombres. Il est impossible de savoir si une maison en particulier sera détruite par le feu, mais on peut tenir pour probable, en se basant sur les statistiques du passé, que la même proportion environ de toutes les maisons semblables et également exposées à l'incendie brûleront dans l'année.

La première chose à faire pour établir un programme d'assurance contre l'incendie d'un immeuble à usage commercial ou à usage d'habitation consiste à en estimer la valeur. L'évaluation d'une maison devra comprendre tout ce qu'elle contient: mobilier, vêtements, livres, instruments de musique, outils, peintures, argenterie et tous les autres biens personnels de ceux qui l'habitent. Il importe d'en déposer la liste, avec les autres documents de valeur, dans un coffre de sûreté.

Selon l'*Annuaire du Canada*, les causes d'incendie les plus fréquentes dans notre pays sont, dans l'ordre: la négligence des fumeurs; les fils et appareils électriques; les poêles, chaudières et tuyaux à fumée; les allumettes; la foudre; le pétrole et ses dérivés; les cheminées et les conduites défectueuses et surchauffées. Les demandes d'indemnités pour incendie faites au Canada s'élèvent en moyenne à 180 millions de dollars par année.

L'assurance risques divers, dite aussi assurance générale, est d'origine relativement récente par rapport à l'assurance maritime et à l'assurance-incendie. Elle est née, avec l'essor des chemins de fer en Angleterre, où la première compagnie d'assurances générales est créée en 1849 en vue de garantir contre les accidents les personnes qui s'exposaient au danger des voyages par machine à vapeur.

Comme le dit son nom, l'assurance risques divers protège contre une multitude d'accidents et de dommages: mauvaises créances, bris de glaces, vols de toutes sortes, pertes de clés, dommages causés aux récoltes par la grêle, pertes de bénéfices, chômage d'entreprise, etc.

L'assurance automobile tous risques comprend six formes principales de protection: blessures corporelles, dommages matériels, collision, incendie, vol, frais de traitement pour blessures dont le conducteur est responsable.

On compte, au Canada, plus de 300 compagnies concurrentes à charte fédérale dans les branches incendie et risques divers, ainsi que plusieurs centaines de compagnies à charte provinciale. Toutes sont soumises à la surveillance de l'État et sont tenues de conserver des réserves suffisantes pour protéger leurs assurés.

Assurance commerciale ou financière

Dans l'exploitation quotidienne d'une entreprise, l'assurance est d'une grande utilité. Le seul fait qu'un établissement commercial contracte une assurance-vie sur la tête de ses hommes clés est pour les créanciers un indice qu'il a pris des précautions pour protéger l'entreprise contre la disparition soudaine de collaborateurs importants. Les emprunts, eux aussi, dépendent souvent du montant d'assurance-vie de l'emprunteur éventuel, de sorte que l'assurance joue un rôle capital non seulement dans la vie de l'assuré, mais aussi dans ses affaires financières s'il a besoin d'emprunter.

L'honnêteté des employés est essentielle dans toutes les entreprises. La garantie de fidélité protège l'homme d'affaires contre les pertes dues à la malhonnêteté du personnel; l'assurance de cautionnement garantit l'exécution d'une obligation ou d'un contrat; la police contre les faux le prémunit contre la falsification ou l'altération des chèques et autres valeurs.

L'assurance crédit couvre le risque d'insolvabilité subite d'un client important et jusque-là digne de confiance. Elle est offerte aux industriels et aux grossistes, mais non de façon générale aux détaillants.

Tout propriétaire est responsable des biens qu'il possède. C'est là une obligation à laquelle doivent bien prendre garde les hommes d'affaires et les chefs de famille. La couverture de ce risque s'obtient grâce à l'assurance de responsabilité civile.

S'assurer selon ses besoins

Le genre d'assurance à choisir, le montant à souscrire, la valeur relative de la prime compte tenu des autres besoins, voilà autant de questions que chacun doit apprécier en regard des effets éventuels de l'absence d'assurances.

On peut dire que, si un homme a suffisamment d'assurance sur la vie pour garantir le sort de sa famille, de l'assurance contre l'incendie et le vol sur sa maison, de l'assurance commerciale adaptée aux besoins de son entreprise, de l'assurance pour pourvoir à son entretien au moment de la retraite, cet homme peut dormir sur ses deux oreilles, car il jouit de la tranquillité financière de l'esprit.

Chacun doit analyser sa situation personnelle, évaluer ses risques et le prix à payer pour couvrir chacun d'eux par l'assurance et faire son choix en conséquence. Une fois la protection de base acquise, c'est-à-dire l'assurance contre toute éventualité pouvant entraîner la ruine financière ou une chute grave du niveau de vie familial, chacun est libre de souscrire des assurances contre les dangers de moindre gravité.

Profiter vraiment de la protection offerte par l'assurance, c'est établir un programme pour atteindre des objectifs bien définis, et non pas simplement acheter de temps en temps une nouvelle police. Les polices, comme les vêtements, doivent être à notre taille.

