

ASSURANCES

LES TARIFS D'ASSURANCE

“Les tarifs de la Canadian Fire Underwriters' Association,” disait M. John B. Laidlaw, de la Norwich Union Fire Insurance Society, dans une récente conférence fait à l'Institut d'Assurance de Vancouver, “qui viennent d'être adoptés en Colombie Anglaise, ont été établis, il y a environ 15 ans. Les compagnies se sont trouvées confrontées avec une condition anormale de lourdes pertes, au Canada, et le taux des pertes fut d'environ 100 pour 100 du revenu pour les deux ou trois dernières années, ce qui implique perte d'argent. La situation était devenu tellement sérieuse qu'il était nécessaire de réviser les tarifs. A ce moment, ils marchaient sous un système de forfait, qui est une tarif donnant un taux pour la brique et un taux pour le bois, et un pour le bois et brique, plaqué ou recouvert de métal, et différents taux selon les commerces et manufactures opérés. Très peu d'attention était prêtée à la situation de la maison. Les villes étaient groupées en quelques cinq classes, mais cette division ne permettait pas de faire une distinction entre une place et une autre. Cependant, de manière à pouvoir interpréter la chose, on pouvait placer des taux extras sur certaines classes de risques et sur certaines bâtisses dans certaines villes ou cités, comme par exemple un forfait extra de 15 cents dans certains cas; dans d'autres, de 21 cents, et dans des troisièmes, de 10 cents, de telle sorte que chaque risque dans cette classe ou dans cette bâtisse payerait la même augmentation. Le résultat fut l'antagonisme de la masse du public; mais tandis qu'il y avait beaucoup de cas où le risque individuel semblait être meilleur que la moyenne, où il était inférieur à la moyenne, rien n'était dit à ce propos, Il y avait donc quelque chose à faire dans cet ordre d'idées, et à ce moment-là, je fus nommé président du comité à Toronto, qui avait pour objet d'essayer de refondre les tarifs et je fus appelé fréquemment à discuter le problème avec feu M. Kennedy, gérant de la Western Assurance Co.,

et avec M. Simms, alors secrétaire de la British-America. Des visites furent faites à New-York, Boston et différentes cités des Etats-Unis et la question fut discutée avec différents officiers des tarifs pour voir comment ils avaient résolu le problème et savoir quels systèmes de tarifs ils employaient.

“Le tarif mercantile universel fut aussi étudié. Tout homme d'assurance devrait lire et étudier l'“universal mercantile schedule,” car, bien qu'il ne soit adopté ni ici, ni ailleurs, il représente le premier effort tenté pour résoudre ce problème et ne peut manquer d'intérêt pour tous ceux qui s'occupent d'assurance.

“Comme résultat de l'enquête, le tarif universel fut rejeté, encore qu'il fut adopté dans quelques places. La grande objection fut qu'il était basé sur des pourcentages. C'était un tarif qui, d'une façon évidente, prévoyait certaines charges pour certaines conditions, et ensuite, il y avait une liste de pourcentages additionnels ou de déductions, et on devait ajouter 1 pour 100, ou 2 pour 100, ou 10 pour 100, à la somme des différents items qui composaient le taux, ou bien, on avait à déduire 10 pour 100, ou 2 pour 100, ou 5 pour 100, de ce taux, et le résultat était que si vous discutiez avec un assuré pour savoir comment son taux était établi, — et un assuré désire toujours savoir cela — il vous répondait: “On me charge 15 cents pour un escalier ouvert — ce qui me coûte \$150 par an. Je puis fermer cela pour \$50.” Vous lui diriez: “Fermez-le rapidement et vous obtiendrez une réduction.” Au lieu, donc, que l'assuré reçoive \$150, ce 15 sous de réduction pour l'escalier ouvert, il y aurait des pourcentages à être déduits pour certaines conditions et peut-être, il n'obtiendrait que \$50.00 au lieu de \$150, et vous ne pourriez expliquer la raison de cette pratique. On voit donc, la difficulté d'appliquer ce tarif.

Le gérant d'un bureau de tarifs à Columbus, Ohio, disait qu'il avait un personnel de commis pour la seule fin de calculer ces changements. Chaque fois qu'il y avait un petit changement dans

un risque, il avait à se saisir de la question, à la transmettre à un expert calculateur pour établir les pourcentages additionnels et les déductions. Ce qu'il fallait, c'est obtenir un tarif qui n'exige pas d'experts pour être appliqué, qui soit relativement facile à expliquer au public et avec lequel, les agents, les gérants et les inspecteurs puissent devenir rapidement familiers.

“Le nouveau tarif donne un taux de base pour chaque ville, qui est le taux d'une construction étalon en brique, inoccupée et non exposée, et sans protection intérieure spéciale — c'est-à-dire — une bâtisse en briques à trois étages avec toiture de premier ordre, chauffée par l'eau, sans ouvertures verticales non protégées, la superficie ne dépassant pas 25 pieds par 100 pieds, et sans position exposée, c'est-à-dire sans bâtisse mitoyenne ou avec murs indépendants, murs d'épaisseur régulière, 12 pouces pour l'étage supérieur, 16 pouces pour le suivant et une augmentation de quatre pouces jusqu'au rez-de-chaussée, sans occupant offrant un risque. Ce risque serait tarifé au taux de base, qui est dans une ville spécifiée, 40c. Ensuite, au taux seraient ajoutés les extras pour toutes les caractéristiques spéciales. Si finie en bois au lieu de plâtre, si chauffée par des fournaies au lieu d'eau chaude, si éclairée avec lampes à pétrole, etc., la bâtisse sera soumise à des extras. Si les conditions sont meilleures que celles usuelles, si la bâtisse n'est qu'à un ou deux étages, etc., il y aura lieu à réductions.

Lisez les Annonces

DU

PRIX COURANT

elles vous donnent les
meilleures adresses où
vous approvisionner.