

ASSURANCES

L'ASSURANCE-VIE TELLE QUE VENDUE PAR LES COM- PAGNIES RÉGULIÈ- RES

Tout le monde sait que l'assurance-vie est devenue une chose commerciale depuis un grand nombre d'années, en Europe, aux États-Unis, au Canada et dans les autres pays. Dans ces dernières années, de grands efforts ont été faits, au moyen de sociétés fraternelles pour donner au public tous les bénéfices de ce qu'on appelle l'assurance-vie entière et à un prix beaucoup plus bas que celui fixé par le "système régulier" comme pratiquée par les systèmes d'assurance-vie ici et ailleurs. L'objet de cet article est d'appeler l'attention et d'expliquer les différentes méthodes d'opération et les résultats grandement différents, des deux systèmes — celui permanent et celui éphémère.

Le plan régulier ou ancien mode, suivi avec tant de succès par les compagnies régulières, reconnaît le fait que, poique la partie assurée puisse tomber, soit par abandon, soit par décès, à une date prochaine, la provision doit être faite pour le paiement de la somme entière assurée à la mort, que cette mort arrive tôt ou qu'elle arrive tard. En d'autres termes, le dernier homme à mourir, de tous ceux assurés dans la compagnie, doit avoir provision faite pour sa femme et ses enfants, aussi fidèlement et sûrement que les premiers à mourir. La chose est rendue certaine par une prime pour \$1,000, chargée payée soit annuellement, semi-annuellement ou par trimestre — laquelle en elle-même est une petite somme, ou portion, qui étant accumulée à intérêts composés formera une provision de \$1,000 pour les femmes et les enfants du dernier homme à mourir aussi sûrement que pour ceux du premier homme frappé par la mort. Autrement dit, toutes les sociétés régulières faisant affaires d'assurance-vie, sont obligées par les lois des pays où ils opèrent, aussi bien que par la simple loi du bon sens, de pourvoir à un fonds de ré-assurance scientifique. Ce fonds doit être suffisant pour payer une

autre compagnie pour prendre ses contrats et les tenir jusqu'à la limite de responsabilité. Supposons, par exemple, qu'une compagnie désire terminer ses affaires, après plusieurs années d'opération: elle doit laisser entre les mains du gouvernement de ce pays ou de cet état, ou payer à une autre compagnie solvable, une somme suffisante pour ré-assurer tous ses contrats dans une autre compagnie.

Par exemple, si l'une ou l'autre

des cinq compagnies canadiennes réputées dont les noms suivent décidaient de se retirer des affaires d'assurance-vie, elle aurait à remettre en mains de quelque compagnie approuvée par le gouvernement, le gros montant figurant dans la dernière colonne du tableau ci-dessous, qui est considéré, selon les plus récents livres bleus, être suffisant pour faire face à ses obligations totales, comme elles se présentaient au 1 décembre 1916:—

Compagnie	Assurances en vigueur	Actif	Passif
Sun Life	\$281,434,700	\$82,948,996	\$74,089,130
Canada Life	165,366,127	59,264,183	52,245,329
Manufacturers	87,527,995	28,971,253	19,866,600
Confederation	74,750,841	21,559,159	19,097,788
North American	58,486,367	16,485,987	13,768,881
Totaux	\$667,566,030	\$209,229,579	\$179,067,728

A peu près la moitié des sommes mentionnées dans les première et troisième colonnes sont au compte des polices payables à la mort seulement, et l'autre moitié représente des dotations, qui sont payables soit à la mort, soit à l'assuré lui-même s'il vit les dix, quinze années ou plus, constituant la période de dotation pour laquelle le contrat d'assurance a été fait.

Ayant établi les bases permanentes sur lesquelles les affaires des compagnies régulières repo-

sent, nous allons voir avec quel succès ces affaires ont été poursuivies au Canada, pendant la dernière période de 40 ans, et combien ce succès a été plus rapide pendant ces dernières années. Le champ d'opération du Canada a été cultivé par des compagnies étrangères aussi bien que par des compagnies domestiques et les unes comme les autres ont eu leur part de prospérité. Nous prenons les chiffres suivants des plus récents livres bleus d'Ottawa:—

Années de record	Nouvelles assurances prises en un an	Assurances totales en vigueur	Augmentation en 10 ans
1876	\$ 13,890,127	\$ 84,250,918	
1886	35,171,348	171,315,696	87,064,778
1896	42,624,570	327,800,499	156,484,803
1906	95,013,205	656,250,900	328,460,401
1916	231,101,625	1,422,179,632	765,918,732

Ce tableau montre qu'en 1876 à peine \$14,000,000 d'assurance-vie étaient souscrits et accordés. Dix ans plus tard, près de 3 fois cette somme était souscrite. En 1916, les nouvelles assurances accordées et payées représentaient presque vingt fois celles de 1876. Elles triplaient celles de 1906. Dans les dix années, il y a eu une augmentation considérable se chiffrant par \$765,918,732, dans le montant

d'assurance-vie, en force au Canada. Cela n'indique pas précisément une infirmité des affaires. Plus les compagnies sont anciennes, plus est attrayant l'article qu'elles ont à vendre. Une grande partie de ce succès est dû à l'introduction de nouveaux points caractéristiques dans les polices modernes, tels qu'ils ne pourrait en être opéré sous un système de répartition.