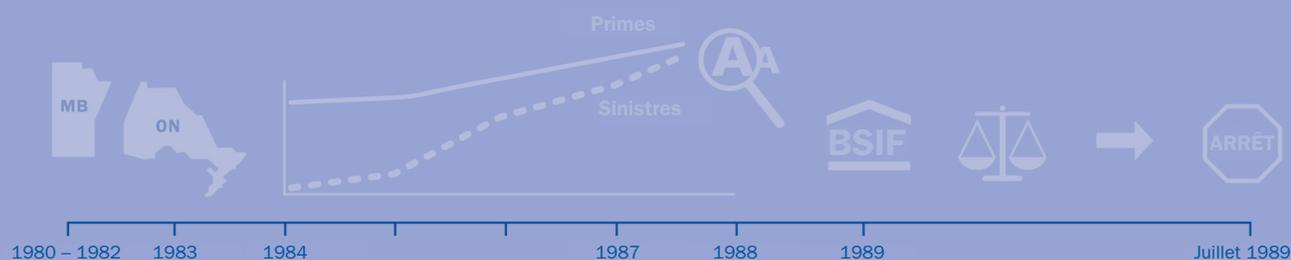


# La faillite chez les assureurs

Leçons tirées de la faillite d'Advocate General Insurance Company



*par*

**Jim Harries**



# La faillite chez les assureurs

Leçons tirées de  
la faillite d'Advocate General  
Insurance Company

*par*  
**Jim Harries**

**2010**

# Mission et principes de la PACICC

## Énoncé de mission

La Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD (PACICC) a pour mission de protéger les titulaires de police admissibles contre les pertes financières excessives dans l'éventualité où un assureur membre deviendrait insolvable. Nous nous efforçons de limiter les coûts liés à l'insolvabilité des assureurs et, en protégeant financièrement les titulaires de police, nous cherchons à maintenir la grande confiance que les consommateurs et les entreprises ont envers l'industrie canadienne des assurances IARD.

## Principes

- Dans le cas peu probable où une société d'assurance deviendrait insolvable, les titulaires de police doivent être protégés contre les pertes financières excessives grâce au paiement rapide des demandes d'indemnité admissibles.
- Une bonne préparation financière est essentielle pour que la PACICC puisse intervenir efficacement en cas de liquidation d'une société d'assurance. La PACICC doit pour cela avoir une capacité financière adéquate et gérer prudemment les fonds d'indemnisation.
- Une saine gouvernance, des parties prenantes bien informées et la prestation rentable des services aux membres sont les piliers de la réussite de la PACICC.
- Des consultations fréquentes et ouvertes avec les assureurs membres, les organismes de réglementation, les liquidateurs et d'autres parties prenantes contribueront à l'amélioration de la performance de la PACICC.
- Une connaissance approfondie de l'industrie des assurances IARD acquise grâce à la recherche appliquée et à l'analyse est essentielle pour assurer un suivi efficace des risques d'insolvabilité.

# Table des matières

<b>Executive summary</b> . . . . .	1
<b>Introduction</b> . . . . .	3
<b>Stratégie et rendement</b> . . . . .	5
<b>À la veille de l’insolvabilité : point de vue du surintendant des assurances</b> . . . . .	9
<b>L’ordonnance de mise en liquidation : point de vue du tribunal</b> . . . . .	12
<b>Le rôle de la PACICC</b> . . . . .	14
<b>Leçons tirées de la faillite d’Advocate General</b> . . . . .	16
<b>Les causes de l’insolvabilité.</b> . . . . .	18
<b>Bibliographie</b> . . . . .	20
<b>Annexes</b>	
Chronologie des événements . . . . .	21
Grille des risques . . . . .	24

## **Remerciements**

L'auteur est vice-président aux opérations de la Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD (PACICC). Il tient à exprimer sa gratitude à M. Robert W. Paul et à Mme Theresa Breckon de Deloitte (le liquidateur d'Advocate General désigné par le tribunal) ainsi qu'à Mme Amra Porobic, directrice des services de bibliothèque du Bureau d'assurance du Canada, pour l'information qu'ils lui ont fournie et l'aide qu'ils lui ont apportée. Suela Dibra a également assisté la Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD dans ses recherches dans le cadre de ce projet.

La Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD assume l'entière responsabilité des constatations et des conclusions du présent document ainsi que des erreurs ou omissions qu'il pourrait contenir. .

## À propos de la PACICC et de la présente étude

La présente étude, qui fait partie de la collection « La faillite chez les assureurs » de la Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD (PACICC), porte sur la faillite d'Advocate General Insurance Company et vise quatre objectifs principaux :

- cerner les causes de l'insolvabilité d'Advocate General Insurance Company;
- en tirer des leçons et favoriser un dialogue autour de l'insolvabilité dans le secteur de l'assurance;
- familiariser les parties prenantes avec les signes précurseurs quand un assureur est en difficulté;
- permettre à la PACICC d'être mieux préparée à d'éventuelles insolvabilités.

Fondée en 1988, la PACICC a pour mission de protéger les titulaires de police admissibles contre les pertes financières excessives dans l'éventualité où un assureur membre deviendrait insolvable. Depuis sa création, la PACICC a participé et contribué financièrement à la liquidation de 12 sociétés d'assurances IARD exerçant des activités au Canada.

Heureusement, le risque qu'une société d'assurance fasse faillite au Canada est modéré. Toutefois, bien que cela soit rare, il arrive qu'un assureur IARD fasse faillite. Par exemple, 32 sociétés d'assurances IARD ont fait faillite au Canada au cours des 30 dernières années.

Un volet important de l'engagement de la PACICC consiste à réaliser des travaux de recherche pour mieux comprendre la situation financière de ses membres. Ces travaux visent également à analyser et à documenter les causes de faillite chez les assureurs IARD au Canada. Une bonne compréhension des circonstances qui entourent la faillite d'un assureur aide la PACICC à mieux se préparer aux insolvabilités futures.

La liquidation d'Advocate General fut la première liquidation d'une société membre dont la PACICC s'est occupée. Les déboires financiers de l'assureur en 1987 et en 1988 amenèrent la Cour du Banc de la Reine du Manitoba à prononcer une ordonnance de mise en liquidation le 5 juillet 1989.

Dans le cadre de la présente étude de cas, la PACICC a analysé une abondante information sur les antécédents d'Advocate General en matière de finances, de gouvernance et de réglementation. Les données ayant servi à cette analyse provenaient de documents judiciaires, des médias, de documents financiers publics et d'information fournie à la PACICC en sa qualité d'inspecteur de la liquidation sous supervision du tribunal.

Nos principales constatations et nos conclusions sont présentées sous forme de « leçons tirées » de la faillite d'Advocate General (voir la page 16). Elles devraient intéresser un large éventail de parties prenantes, notamment les organismes de réglementation des assurances et les sociétés membres de la PACICC.



## Sommaire

Advocate General Insurance Company exerçait ses activités dans le secteur de l'assurance depuis neuf ans lorsqu'elle fit l'objet d'une ordonnance de mise en liquidation en juillet 1989. Constituée en société au Manitoba, Advocate avait au départ un portefeuille équilibré de polices d'assurance automobile et d'assurance des biens, et ses produits d'exploitation étaient presque également répartis entre le Manitoba, l'Alberta et l'Ontario. Advocate connut un essor rapide, l'essentiel de sa croissance étant sur le marché très concurrentiel de l'assurance automobile en Ontario.

Créée l'année précédente, la PACICC venait tout juste de devenir la société d'indemnisation de l'industrie des assurances IARD quand Advocate General fit faillite. Advocate fut donc la première société membre de la PACICC à être mise en liquidation. La PACICC devint ainsi responsable de verser aux titulaires de police d'Advocate General des indemnités de plus de 45 millions de dollars. Les assureurs membres de la PACICC récupérèrent par la suite intégralement les cotisations qu'ils avaient dû payer.

La présente étude de cas porte sur les causes de la faillite d'Advocate General. Quatre grandes leçons peuvent être tirées de l'insolvabilité de cet assureur :

- Les actionnaires et la haute direction des nouvelles sociétés d'assurances IARD doivent être conscients de l'importance cruciale d'une tarification adéquate et de provisions suffisantes pour couvrir les risques assurés, car la survie de leur entreprise en dépend souvent. Dans toutes les branches, Advocate General éprouvait un problème chronique de sous-provisionnement par comparaison à ses concurrents, et elle a finalement fait faillite.
- Les nouvelles sociétés d'assurance devraient faire l'objet d'une attention particulière de la part des organismes de surveillance. En effet, à l'instar d'Advocate General, environ le tiers des sociétés d'assurances IARD qui ont fait faillite en Amérique du Nord depuis 30 ans étaient dans leur première décennie d'exploitation.
- Une tarification inadéquate et des provisions insuffisantes tendent à aller de pair quand un assureur fait faillite. Les organismes de surveillance de la solvabilité et des pratiques commerciales doivent être conscients du risque de difficultés financières que pose une sous-tarification par rapport au marché, tout particulièrement en contexte de gel ou de limitation des primes par rapport au coût des sinistres.
- L'un des principaux objectifs des organismes de réglementation de l'assurance devrait être de réduire au minimum le délai entre la prise de contrôle et la mise en liquidation d'un assureur en difficulté. Cela exige une bonne planification d'urgence sur laquelle appuyer les mesures décisives qui s'imposent.

Le lecteur trouvera aux pages 15 et 16 une liste plus complète des causes de l'insolvabilité d'Advocate General et des leçons tirées de sa faillite.

Advocate General a fait faillite parce que ses provisions pour sinistres étaient insuffisantes. Une tarification inadéquate semble également avoir alimenté une croissance insoutenable et l'insuffisance des provisions. La forte concentration d'Advocate General sur le marché ontarien de l'assurance automobile et le gel des taux d'assurance automobile dans cette province en 1987 ont contribué à la détérioration de l'environnement opérationnel de l'assureur.

## Introduction

Constituée en société au Manitoba le 9 avril 1980, Advocate General Insurance Company avait une capitalisation initiale de 4 millions de dollars. Le 14 novembre 1980, la société obtint un certificat d'enregistrement l'autorisant à offrir plusieurs catégories d'assurances IARD, dont l'assurance automobile et l'assurance des biens. Elle était sous supervision fédérale, d'abord du Département des Assurances Canada, puis de son successeur, le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF).

Advocate était la propriété exclusive de la société de portefeuille Advest Capital Inc. Les principaux actionnaires d'Advest étaient des gens d'affaires canadiens de Winnipeg et de Toronto. Ils siégeaient également au conseil d'administration d'Advocate.

Advocate General détenait un permis l'autorisant à exercer ses activités dans huit provinces. À l'origine, ses produits d'exploitation provenaient presque qu'en parts égales de l'Ontario, du Manitoba et de l'Alberta. À ses débuts, Advocate détenait un portefeuille équilibré de polices d'assurance automobile et d'assurance des biens. Au milieu des années 1980,

### Profil d'Advocate General Insurance Company

<b>Nationalité</b>	Canadienne
<b>Type de permis</b>	Fédéral
<b>Date de constitution</b>	9 avril 1980
<b>Date de contrôle réglementaire</b>	24 avril 1989
<b>Date de l'ordonnance de mise en liquidation</b>	5 juillet 1989
<b>Années d'exploitation</b>	9
<b>Structure de propriété</b>	Société fermée (plusieurs actionnaires)
<b>Branches</b>	Auto, biens, responsabilité civile
<b>Appartenance à un groupe</b>	Filiaire d'Advest Capital Inc.

cependant, l'entreprise exerçait environ les trois quarts de ses affaires sur le marché ontarien de l'assurance automobile. Ce virage marqué dans la composition de son portefeuille de polices coïncida avec le déménagement de son bureau de direction de Winnipeg à Toronto en 1985; son siège social demeura toutefois à Winnipeg.

Au cours de ses neuf années d'activité dans le secteur de l'assurance, Advocate General connut une croissance inégale. En 1982, par exemple, les primes nettes émises de la société grimperent de

78 %, tandis que l'année suivante, elles n'augmentèrent que de 9 %. De même, les primes progressèrent respectivement de 61 % et de 39 % en 1985 et en 1987, mais affichèrent une croissance faible ou nulle les autres années.

Lorsqu'Advocate General intensifia ses activités en Ontario, les assureurs considéraient généralement le produit d'assurance automobile dans cette province comme étant sous-tarifé. Un gel des taux imposé en 1987 par le gouvernement ontarien aggrava la situation. Qui plus est, les primes d'assurance automobile d'Advocate étaient d'environ 7 % inférieures à la moyenne de l'industrie. Cela permit à Advocate d'attirer de nouveaux clients, mais les primes se révélèrent au bout du compte insuffisantes pour couvrir les coûts.

## Chronologie de la mise en liquidation d'Advocate General Insurance

Advocate General est autorisée à offrir de l'assurance des biens, de l'assurance automobile, de l'assurance contre les détournements et de l'assurance de la responsabilité civile.	Advocate General ouvre une succursale à Toronto.	Advocate General déménage son bureau de direction en Ontario.	Le BSIF enquête sur place et examine le rapport actuariel de 1987.	Advocate General échoue le test de suffisance du capital.	Advocate General cesse de conclure des affaires nouvelles et de renouveler les polices existantes.	Les organismes de réglementation prennent le contrôle des actifs de l'assureur.	Advocate General fait l'objet d'une ordonnance de mise en liquidation.
14 novembre 1980	Janvier 1983	1985	Juin 1988	12 janvier 1989	1 <sup>er</sup> avril 1989	24 avril 1989	5 juillet 1989
<b>(396) \$</b>	<b>108 \$</b>	<b>(2 194) \$</b>	<b>(11 528) \$</b>				
<b>245,1 %</b>	<b>99,1 %</b>	<b>109,5 %</b>	<b>128,4 %</b>				

\* Les chiffres sous la frise chronologique montrent les résultats techniques d'Advocate General en milliers de dollars et son ratio sinistres-primés en 1980, 1983, 1985 et 1988. Source : Rapports de TRAC Insurance Services pour diverses années

Vous trouverez une chronologie détaillée à la page 21.

## Stratégie et rendement

Au moment de la fondation d'Advocate General en 1980, la Société d'assurance publique du Manitoba (SAPM), qui offrait principalement de l'assurance automobile, mais aussi de l'assurance des biens aux particuliers et aux entreprises, était apparemment intéressée à se départir de ses activités en assurance des biens. L'acquisition du portefeuille de polices d'assurance des biens de la SAPM aurait été l'un des facteurs qui menèrent à la création d'Advocate. En effet, certains dirigeants d'Advocate étaient d'anciens employés de la SAPM. C'était par exemple le cas de son président, Joseph Pereira, qui avait été directeur général adjoint (le numéro deux) de la SAPM de 1976 à 1979. L'un des administrateurs et actionnaires d'Advocate, Allan Chisvin, avait en outre siégé au conseil d'administration de la SAPM de 1976 à 1979.

Cependant, pour des raisons qui demeurent vagues, la SAPM ne vendit ses activités en assurance des biens qu'une décennie plus tard. En septembre 1990, un an après la faillite d'Advocate General, la SAPM décida de ne conserver que ses affaires en assurance automobile et de vendre les autres à la General Accident, Compagnie d'Assurance du Canada (un des assureurs qui devint plus tard Aviva, Compagnie d'Assurance du Canada). Le 1er octobre 1990, la SAPM cessa ses activités d'assurance des biens des particuliers et des entreprises. Quand la transaction fut conclue, Advocate était en liquidation, après avoir adopté une stratégie de croissance principalement axée sur l'assurance automobile en Ontario. Pour une nouvelle société d'assurance sans expérience et qui ne pouvait pas compter sur l'appui de courtiers en Ontario, le pari était risqué.

Le tableau de la page suivante illustre à quel point le changement dans les activités d'Advocate General fut marqué entre 1981 et 1988, par province et par branche. (Ces deux années ont été retenues parce qu'elles correspondent *aux première et dernière années civiles* complètes d'exploitation de l'entreprise.) Vers la fin de la décennie, le passage à l'assurance automobile en Ontario fut particulièrement prononcé.

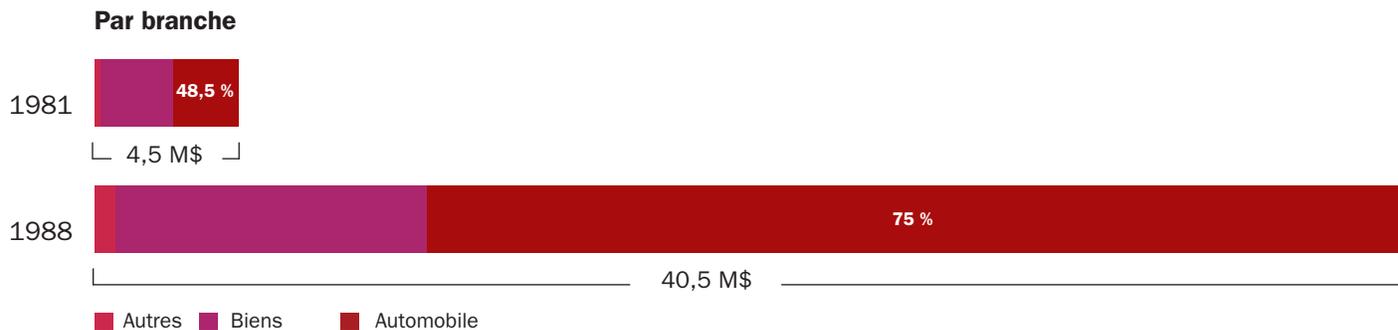
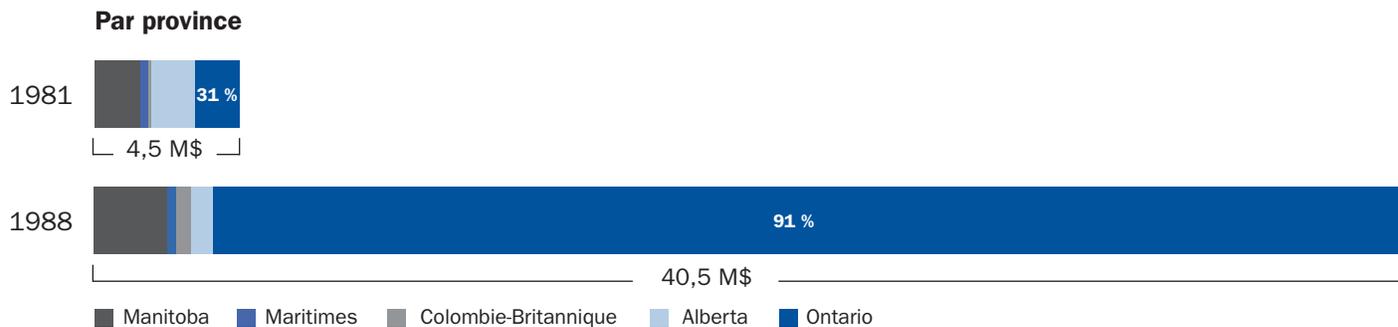
On ne sait pas si la stratégie ontarienne d'Advocate General fut simplement le résultat de la possibilité de souscrire de nouvelles polices et de générer une croissance supérieure. Ce qui est clair en rétrospective, toutefois, c'est qu'une forte concentration sur le marché ontarien de l'assurance automobile combinée à de piètres résultats techniques contribuèrent fortement à la faillite de l'entreprise.

Un examen des principaux indicateurs de rendement au cours des années 1980 montre pourquoi. La période de 1984 à 1988 fut cruciale pour Advocate General. Pendant cette période, le ratio combiné se détériora, passant de 109,6 à 128,4 (il atteignit un sommet de

131,1 en 1987). Les pertes techniques totales d'Advocate grimpèrent de 1,39 million de dollars à 11,53 millions de dollars. Entre 1984 et 1988, l'actif total de la société (excluant les frais d'acquisition reportés des polices) passa de 17,9 millions de dollars à 50,2 millions de dollars, soit une augmentation de 180 %, mais le passif total passa de 13,4 millions de dollars à 47,4 millions de dollars, en hausse de 253 %. Les primes s'envolèrent pendant cette période, en hausse de 112 % entre 1984 et 1988, mais le passif des sinistres grimpa beaucoup plus rapidement. En particulier, l'augmentation des sinistres non payés et des dépenses dépassa les 700 % de 1984 à 1988. Advocate ne parvint pas à générer des bénéfices non répartis durant cette période, et ses capitaux propres autogénérés passèrent de (0,2) million de dollars en 1984 à (20,4) millions de dollars en 1988. Devant cette situation, les actionnaires d'Advocate durent à maintes reprises injecter de nouveaux capitaux pour soutenir l'entreprise. Les dossiers d'Advocate montrent qu'un total de 16,9 millions de dollars en capitaux frais furent injectés entre 1984 et 1986.

Des données montrent que les provisions d'Advocate General étaient significativement insuffisantes dans toutes les branches où l'assureur était actif. Entre 1982 et 1987, par exemple, les provisions d'Advocate accusaient les reculs suivants par rapport à la moyenne sectorielle : assurance automobile (-70 %); assurance des biens (-44 %); et assurance de la responsabilité civile (-81 %). Des données empiriques donnent à penser que les provisions initiales d'Advocate au titre des dommages corporels en assurance automobile étaient faibles par rapport à celles de ses concurrents.

#### Advocate General Insurance Company : primes nettes acquises



Source : Rapports de TRAC Insurance Services pour diverses années

Dans les années 1980, TRAC Insurance Services était une source d'information indépendante sur la situation financière des assureurs IARD. Selon huit tests de détection précoce des problèmes de solvabilité publiés par TRAC, de 1986 à 1988, Advocate General montrait des signes de plus grande vulnérabilité.

Advocate, qui avait réussi six des huit tests de TRAC en 1986, en a réussi un seul en 1988. Les tests de détection précoce de TRAC étaient un avertissement sérieux des difficultés d'Advocate General. Ils montrent qu'à partir de 1986, les ennuis financiers d'Advocate s'aggravèrent constamment.

Des données empiriques laissent entrevoir que lorsqu'Advocate General prit de l'expansion en Ontario au milieu des années 1980, elle était aux prises avec des problèmes de personnel et d'exploitation. Advocate installa initialement ses bureaux en banlieue de Toronto. L'entreprise aurait eu de la difficulté à attirer et à retenir du personnel qualifié, et ce, même si elle affichait un ratio des frais de personnel supérieur à la moyenne de l'industrie. La rotation de personnel était élevée et la charge de travail individuelle était parfois lourde.

Avant 1985, les activités de gestion de la souscription et de l'indemnisation d'Advocate General s'appuyaient sur des processus manuels, ce qui entraîna des retards dans la mise à jour des provisions pour sinistres. Fait intéressant, en proportion des primes, l'assureur ne consacrait à la collecte et à l'analyse de données que la moitié des dépenses moyennes de l'industrie. En revanche, les commissions de courtage versées par Advocate en pourcentage des primes acquises étaient supérieures d'environ 15 % à la moyenne sectorielle.

En rétrospective, certains commentaires d'experts et d'observateurs de l'industrie à l'époque de la faillite d'Advocate General sont révélateurs.

Art Despard, vice-président de Reed Stenhouse Ltd., formula le commentaire suivant : « Le gel des taux d'assurance automobile en Ontario tombait bien mal pour les entreprises qui avaient abaissé leurs taux afin d'être plus concurrentielles. Il n'y avait pas moyen de corriger la situation. » (Les taux d'assurance automobile d'Advocate General, comme nous l'avons mentionné précédemment, étaient inférieurs à la moyenne sectorielle.)

Alex Kennedy, vice-président et conseiller juridique en chef du Bureau d'assurance du Canada, dit pour sa part : « Force est d'admettre que l'assurance automobile en Ontario est sous-tarifée, particulièrement depuis l'entrée en vigueur du gel des taux. »

Donald Blenkarn, qui présidait le Comité permanent des finances de la Chambre des communes, déclara : « Les sociétés d'assurances IARD font face au même problème depuis une décennie. Une certaine consolidation s'impose au sein de l'industrie. Il y a trop de petites entreprises qui n'ont pas les reins assez solides. »

Enfin, John Kruger, président de la toute nouvelle Commission de l'assurance-automobile de l'Ontario (qui fusionna par la suite avec la Commission des assurances de l'Ontario), fit la déclaration suivante : « Plusieurs sociétés d'assurance ont déjà demandé à la Commission une audience en vue d'obtenir une dérogation [de taux]. Certaines veulent une forte augmentation des primes pour se conformer aux tests de solvabilité fédéraux. Je leur ai dit d'accroître leurs fonds propres parce qu'elles étaient au départ sous-capitalisées. Les assureurs confrontés à des problèmes de cette nature se retireront du marché de l'assurance automobile ou des assurances IARD. »

Ces commentaires illustrent à quel point le gel des taux d'assurance automobile en Ontario en 1987 et les restrictions subséquentes s'appliquant à la hausse des tarifs ont compliqué la tâche aux assureurs, surtout si leurs assises financières étaient fragiles. Il ne semble pas y avoir eu d'analyse rigoureuse des conséquences d'un gel des taux et des restrictions tarifaires sur la solvabilité des assureurs vulnérables comme Advocate. Comme la PACICC le concluait en 2009 dans son étude Tarification inadéquate et promesse de l'assurance de la collection La faillite chez les assureurs, « la tarification représente un défi pour les assureurs inexpérimentés – autant pour les nouveaux venus que pour les assureurs bien établis qui se lancent sur de nouveaux marchés. » Nouvelle entreprise en croissance rapide sur le marché ontarien de l'assurance automobile, Advocate manquait d'expérience pour établir une tarification adéquate. Ce défi déjà difficile le devint plus encore à la suite de la décision de l'Ontario de geler les taux d'assurance automobile.

Toutefois, le gel des taux d'assurance automobile et les restrictions tarifaires qui suivirent en Ontario ne causèrent pas la faillite d'Advocate General. Ces mesures ont plutôt exacerbé les difficultés auxquelles l'assureur était déjà confronté. Qui plus est, comme l'explique la section suivante, ces problèmes n'étaient pas le seul résultat d'une tarification inadéquate.

## À la veille de l'insolvabilité : point de vue du surintendant des assurances

Sur le plan de la solvabilité, Advocate General était sous la supervision du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF). Le BSIF exerçait une surveillance étroite d'Advocate lors de son démarrage parce que l'assureur disposait de modestes fonds propres. Quand les résultats d'exploitation d'Advocate se détériorèrent en 1987 et en 1988, la supervision se fit d'autant plus étroite. À la fin de 1988, le BSIF eut avec Advocate et ses actionnaires des discussions à l'effet que l'assureur ne respectait pas les exigences en matière de capital et à savoir si un apport de capital viendrait combler cette insuffisance.

À l'époque, les principaux actionnaires d'Advocate firent appel aux consultants PriceWaterhouse pour analyser l'exploitation de l'entreprise et les mérites relatifs de trois lignes de conduite possibles : injecter de nouveaux capitaux; tenter de vendre l'entreprise; ou cesser d'émettre de nouvelles polices et liquider l'entreprise. Lorsque PriceWaterhouse déconseilla d'investir davantage de capital parce que des solutions plus rentables s'offraient aux actionnaires, la continuité de l'exploitation d'Advocate fut considérablement compromise. Les services de Wood Gundy furent brièvement retenus pour tenter de vendre l'entreprise, mais les efforts du cabinet furent vains. Pour Advocate, la seule solution possible était de quitter le marché des assurances IARD. Restait à déterminer, pour le BSIF essentiellement, si ce retrait prendrait la forme d'une sortie de marché volontaire ou d'une liquidation involontaire.

Le BSIF rendit sa décision en février 1989, dans une lettre adressée par le surintendant adjoint Robert Hammond au président d'Advocate General, Joseph Pereira. On pouvait y lire que le surintendant avait recommandé les mesures suivantes au ministre des Finances :

- interdire à Advocate General d'émettre de nouvelles polices ou de renouveler les polices existantes;
- demander au surintendant de prendre le contrôle de l'entreprise;
- entreprendre des démarches pour que le tribunal approuve la mise en liquidation de l'entreprise en vertu de la Loi sur les liquidations et les restructurations fédérale.

On donna à Advocate General le temps de faire valoir ses arguments avant l'application des mesures recommandées. Les discussions entre le BSIF et Advocate au sujet de la solvabilité de l'assureur durèrent plusieurs semaines. Advocate General estimait que ses actifs étaient suffisants, mais le BSIF croyait le contraire. L'assureur se fondait semble-t-il sur l'opinion de son auditeur, et ce, même si son propre actuaire, William Weiland, s'était dit « d'accord avec l'évaluation du BSIF, vers la fin de 1988, selon laquelle les provisions [d'Advocate General] affichaient un déficit d'au moins 3 millions de dollars. » [Traduction] (Tiré de l'affidavit de Richard Mabee, alors directeur général de la Division des assurances multirisques du BSIF, en date du 24 mai 1989)

En vue de régler le différend entourant la solvabilité d'Advocate General, le BSIF retint les services de Coopers & Lybrand pour évaluer l'actif et le passif de l'assureur. Coopers & Lybrand présenta son rapport au BSIF le 10 avril 1989. Celui-ci concluait que, selon les chiffres publiés dans les états financiers audités d'Advocate, il y avait un déficit d'environ 13 millions de dollars dans les provisions pour sinistres non payés de l'assureur. Le 24 avril 1989, le BSIF prit le contrôle d'Advocate General et désigna Deloitte (anciennement Deloitte, Haskins & Sells Ltd.) comme mandataire chargé d'assurer la gestion courante d'Advocate.

*A posteriori*, la controverse ne se limitait pas à une simple divergence d'opinions professionnelles entourant l'évaluation des actifs et des passifs de la société. Dans sa lettre de février 1989 adressée à M. Pereira, le BSIF concluait que [Traduction] « il existe un doute très sérieux quant à la suffisance des actifs de l'entreprise pour lui permettre de s'acquitter de ses obligations dans le cadre d'un abandon de ses activités. » Les risques liés à une cessation des activités – la stratégie de sortie de marché privilégiée par l'assureur – étaient au cœur de la conclusion du BSIF. Pourquoi? Parce que les actifs d'Advocate General auraient dû être liquidés et que trois facteurs plaçaient l'assureur en position de faiblesse :

- la valeur marchande réelle des actifs investis de l'assureur était inférieure d'environ 1,4 million de dollars à la valeur comptable déclarée;
- l'actif total incluait quelque 4 millions de dollars de charges payées d'avance, principalement sous la forme de coûts d'acquisition différés, qui ne pourraient vraisemblablement pas être matérialisées; et
- le BSIF avait refusé de prendre en compte une somme à recevoir de 1,3 million de dollars de la société mère d'Advocate (Advest Capital). En ce qui concerne ce montant à recevoir en particulier, l'organisme de réglementation avait vu juste puisque, en novembre 1989, Advest procéda à une cession volontaire de ses biens au Manitoba. Ce montant à recevoir devint par le fait même inaccessible pour Advocate, qui était en voie de liquidation.

En plus de ces questions cruciales entourant les actifs, l'organisme de réglementation dut tenir compte de l'écart marqué entre ses propres estimations du passif souscripteur total et les estimations d'Advocate. Cet écart était d'environ 8 millions de dollars au moment de la prise de contrôle de l'entreprise par le BSIF.

Advocate General n'était pas d'accord avec la décision du BSIF de prendre le contrôle de l'entreprise et, bien qu'elle ne put rien pour faire renverser cette décision sur-le-champ, elle demanda à ses avocats de faire lever l'ordonnance de prise de contrôle par le tribunal. Dans le cadre de ce processus, les dirigeants d'Advocate demandèrent l'autorisation de contre-interroger Coopers & Lybrand au sujet des conclusions de son rapport, mais le BSIF refusa. Le tribunal serait alors devenu l'arbitre final puisqu'il aurait eu à décider si Advocate était autorisée à mettre un terme à ses activités volontairement ou si elle serait mise en liquidation.

Ce différend eut entre autres conséquences que certains assurés d'Advocate General durent attendre presque *trois mois* pour qu'une décision soit prise concernant le règlement des sinistres. Outre les paiements approuvés avant l'ordonnance de prise de contrôle, le BSIF décida en effet qu'aucune autre demande d'indemnité ne serait réglée tant que le tribunal n'aurait pas tranché. Il en résulta pour les assurés d'Advocate une courte mais regrettable période d'incertitude.

La PACICC est d'avis qu'il est important que les organismes de réglementation de la solvabilité de tout le Canada se dotent d'un plan d'urgence afin d'être en mesure d'intervenir avec fermeté quand une société d'assurance doit être mise en liquidation. Advocate General fit finalement faillite parce que ses provisions pour sinistres étaient inadéquates. Le risque qu'un assureur sous surveillance fédérale ait des provisions insuffisantes est de nos jours moins grand. D'abord, l'estimation des provisions pour sinistres et l'évaluation des actifs des sociétés d'assurance du régime fédéral font maintenant l'objet d'un examen par les pairs. Un tel examen permet une détection plus précoce des problèmes chroniques de sous-provisionnement.

En outre, avec la surveillance fondée sur le risque et les exigences actuelles en matière de capital, une société comme Advocate General aurait été considérée plus rapidement comme une entreprise à risque. (Il ne faut toutefois pas croire que le BSIF n'exerçait pas une surveillance plus étroite d'Advocate. En effet, au milieu des années 1980, le BSIF avait l'assureur dans sa mire en raison de sa croissance rapide et de sa forte concentration sur le marché ontarien de l'assurance automobile.)

Toutefois, pour les organismes de surveillance qui n'ont pas d'expérience récente en matière de liquidation de sociétés d'assurance insolubles, il y a de précieuses leçons à tirer de l'étude de cas d'Advocate General. Plus précisément, si une liquidation devenait nécessaire, les territoires ayant des pratiques de surveillance fondées sur le risque et des exigences d'examen par les pairs détecteraient vraisemblablement plus tôt les problèmes de solvabilité. Ce faisant, les organismes de réglementation des assurances sont plus susceptibles d'éviter les différends liés à la solvabilité et de réduire au minimum le délai entre la prise de contrôle des actifs d'un assureur en difficulté et l'obtention d'une décision de mise en de liquidation.

## L'ordonnance de mise en liquidation : point de vue du tribunal

Dans la cause d'Advocate General, la principale question posée à la cour était la suivante : l'assureur devait-il être mis en liquidation involontaire (comme le recommandait le surintendant) ou devait-il être autorisé à cesser volontairement ses activités (comme le privilégiaient les dirigeants et les actionnaires de l'entreprise)? La Cour du Banc de la Reine du Manitoba (Winnipeg-Centre) fut saisie de la cause, et la décision fut rendue par le juge en chef adjoint R. J. Scott. Avant de rendre sa décision, le juge Scott avait reçu des requêtes du procureur général du Canada et lu les affidavits de Richard Mabee (BSIF) et de MM. Jack Chisvin et Joseph Pereira (respectivement administrateur et président d'Advocate).

Bon nombre des faits importants entourant le différend sont résumés dans la section précédente de la présente étude de cas. Outre ces faits, Advocate General alléguait (en particulier dans l'affidavit de Jack Chisvin daté du 15 juin 1989) que le surintendant avait fait preuve de mauvaise foi en omettant de régler des demandes d'indemnité et autres obligations après avoir pris le contrôle de l'entreprise, et que cette inaction avait eu automatiquement pour effet de rendre la société insolvable. La requête du procureur général du Canada, qui appuyait la position du BSIF, citait la cause Procureur général du Canada c. Cardinal Insurance Co. datée du 30 juillet 1982. Les circonstances entourant cette cause étaient similaires à celles entourant la cause d'Advocate, en ce sens que Cardinal s'était opposée à une ordonnance de prise de contrôle du surintendant. La cour avait par la suite rendu une ordonnance de mise en liquidation.

Le juge Scott rendit sa décision le 5 juillet 1989 dans un document de 12 pages expliquant les motifs de son jugement. Les motifs de la décision du juge Scott, soit la mise en liquidation d'Advocate conformément à la Loi sur les liquidations et les restructurations, sont instructifs. Le lecteur trouvera ci-dessous ce que la PACICC estime être les principaux motifs invoqués par le juge Scott.

[Traduction] Ce tribunal n'a pas compétence pour contester ou superviser les actions du surintendant [...] En revanche, le processus de mise en liquidation n'est pas un processus *pro forma* automatique, mais plutôt une occasion de déterminer, sur la base des critères énoncés à l'article 10 de la Loi, si la société est insolvable ou s'il existe d'autres critères qui font « qu'il est juste et équitable que les affaires de la compagnie soient liquidées » [alinéa 10e)].

Je ne considère pas que la décision du tribunal dans la cause de *Cardinal* soutienne le thème voulant que le ministre puisse automatiquement intimer à une cour supérieure provinciale de rendre une ordonnance de mise en liquidation du seul fait qu'il a estimé (de bonne foi) que les demandes d'indemnité et les autres demandes de paiement ne seraient pas respectées. Pour déterminer si une société est insolvable, toutes les circonstances doivent être examinées.

À mon avis, la question de savoir si la société est ou non insolvable ouvre certainement matière à procès et, n'eût été du caractère unique et urgent de la présente cause, une ordonnance d'audition de cette affaire serait prononcée. Toutefois, cela entraînerait des délais intolérables pour les demandeurs d'indemnité, pour les titulaires de police qui ont droit à un remboursement de primes non acquises et pour d'autres réclamants à l'endroit de la société.

En l'espèce, j'estime donc juste et équitable, et dans l'intérêt supérieur de toutes les parties intéressées, en particulier les demandeurs d'indemnité et les titulaires de police, qu'une ordonnance de mise en liquidation soit rendue dès maintenant. Les intérêts des titulaires de police et des demandeurs d'indemnité doivent, dans le contexte de cette affaire, avoir prépondérance sur ceux de l'actionnaire dirigeant. De plus, si l'entreprise a tort et qu'elle est en fait insolvable, il se peut fort bien qu'elle ne dispose pas de fonds suffisants pour payer toutes les demandes d'indemnité. Dans sa recommandation au ministre datée du 20 mars 1989, le surintendant adjoint indiquait que certains demandeurs pourraient être indemnisés intégralement, mais que d'autres pourraient ne recevoir qu'un paiement partiel, voire ne rien recevoir du tout. Tout délai supplémentaire serait intolérable.

À mon avis, les créanciers, les titulaires de police et les demandeurs d'indemnité de la société ne peuvent tout simplement pas attendre l'issue d'un procès pour savoir si la société est techniquement insolvable ou non. D'autres facteurs font qu'il est juste et équitable qu'elle soit mise en liquidation maintenant, et j'ordonne qu'il en soit ainsi.

Ce faisant, je tiens à préciser que les actionnaires exerçant le contrôle de la société peuvent s'ils le désirent se prévaloir des recours civils ordinaires en ce qui concerne leurs allégations selon lesquelles le surintendant et ses fonctionnaires auraient agi de mauvaise foi et que la société n'était pas et n'est toujours pas insolvable.

Les actionnaires d'Advocate General ne se prévalèrent pas des recours civils mentionnés par le juge Scott une fois l'ordonnance de mise en liquidation prononcée. Comme nous l'avons déjà mentionné, la société mère d'Advocate, Advest Capital, fit cession volontaire de ses biens au Manitoba en novembre 1989. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une preuve irréfutable d'insolvabilité, soulignons qu'un rapport publié par Deloitte trois mois après la mise en liquidation estimait que le passif total d'Advocate General dépassait ses actifs de 12,6 millions de dollars.

## Le rôle de la PACICC

Fondée en 1988 en tant que fonds de garantie financière de l'industrie des assurances IARD, la PACICC se vit confier le mandat de régler les sinistres couverts des titulaires de police en cas d'insolvabilité d'un assureur membre. Quand Advocate General fit l'objet d'une ordonnance de mise en liquidation le 5 juillet 1989, sa liquidation fut la première dont la PACICC avait à s'occuper.

Le conseil d'administration de la PACICC s'était réuni le 27 avril 1989, trois jours après la prise de contrôle de la société d'assurance par le BSIF. Le conseil discuta de la situation d'Advocate et, comme le mentionne le procès-verbal de la réunion, il parvint à la conclusion que [Traduction] « la Société d'indemnisation ne pouvait rien faire puisqu'aucune ordonnance de mise liquidation n'était en vigueur ». Le conseil d'administration de la PACICC se réunit à nouveau le 10 août 1989, une fois l'ordonnance de mise en liquidation d'Advocate approuvée par le tribunal. Il décida de prélever une cotisation générale initiale de 10 millions de dollars auprès des assureurs membres de la PACICC pour financer le paiement des sinistres couverts des titulaires de police d'Advocate. Cette cotisation initiale de 10 millions de dollars fut en fait la seule que la PACICC préleva auprès de ses membres, car le tribunal approuva un dividende de 0,60 \$ par dollar prenant effet le 25 juillet 1990. Dès lors, la Société d'indemnisation devint admissible à récupérer 60 % des sommes versées par le liquidateur pour régler les sinistres couverts par Advocate à même les fonds de la PACICC.

Comme la liquidation d'Advocate General était la toute première liquidation d'une société membre gérée par la PACICC, il fallut élaborer des procédures conformes au nouveau Plan de fonctionnement de la Société d'indemnisation. Par exemple, aux premières étapes de la liquidation, la PACICC et le liquidateur durent s'entendre sur la façon dont le pouvoir de règlement des sinistres serait appliqué et déterminer qui émettrait des chèques aux titulaires de police et aux autres demandeurs. À la mi-octobre 1989, un accord officiel prévoyait que la PACICC étudierait toutes les demandes d'indemnité de plus de 25 000 dollars et que le liquidateur, à titre de représentant de la PACICC, émettrait des chèques au nom de la Société d'indemnisation. Ces dispositions de base se révélèrent à la fois durables et pratiques puisqu'elles furent par la suite appliquées à la plupart des liquidations de sociétés d'assurance financées par la PACICC et qu'elles ont toujours cours aujourd'hui.

Il fallait également renseigner les titulaires de police sur le rôle de la nouvelle Société d'indemnisation. Lors de la liquidation d'Advocate General, en juillet 1989, l'entreprise comptait quelque 45 000 assurés et il y avait environ 4 900 demandes d'indemnité en cours. Les titulaires de police d'Advocate General devaient également être informés de plusieurs questions importantes, notamment : de l'importance de souscrire rapidement une nouvelle assurance, la PACICC s'occupant seulement des sinistres survenus avant ou dans les 45 jours suivant l'ordonnance de mise en liquidation; de la marche à suivre pour soumettre

une demande d'indemnité au liquidateur; et de la possibilité de soumettre leur demande d'indemnisation à la PACICC et de recevoir leur paiement plus rapidement (en fait, beaucoup plus tôt que lors des liquidations d'assureurs IARD antérieures à la création de la PACICC au Canada). Toute cette information fut communiquée aux titulaires de police dans une lettre de Deloitte, en sa qualité de mandataire de la PACICC, le 21 juillet 1989, soit deux semaines après l'ordonnance de mise en liquidation d'Advocate.

La liquidation d'Advocate General amena la PACICC à régler des dépenses et des demandes d'indemnité admissibles totalisant 45,2 millions de dollars. À la fin de la liquidation, la PACICC recouvrit ce montant intégralement en tant que créancier principal. (Ce recouvrement ne tenait toutefois pas compte de la valeur temps de l'argent.) De l'avis du liquidateur (Deloitte), deux facteurs contribuèrent à ce que la PACICC recouvre intégralement les sommes versées : d'abord, tous les montants de réassurance furent recouverts; ensuite, des gains en capital furent réalisés sur certains actifs à revenu fixe d'Advocate qui demeurèrent investis jusqu'à ce qu'ils deviennent nécessaires à la liquidation.

Comme la PACICC ne couvrait pas les primes non acquises au moment de la mise en liquidation d'Advocate General (cette protection fut ajoutée en 1997), le liquidateur ne remboursait les primes aux titulaires de police qu'après le règlement intégral de toutes les demandes d'indemnité. Finalement, les assurés d'Advocate General reçurent 0,25 \$ par dollar de primes non acquises.

## Leçons tirées de la faillite d'Advocate General

- Les actionnaires et la haute direction des nouvelles sociétés d'assurances IARD doivent être conscients de l'importance cruciale d'une tarification adéquate et de provisions suffisantes pour couvrir les risques assurés, car la survie de leur entreprise en dépend souvent. Dans toutes les branches, Advocate General éprouvait un problème chronique de sous-provisionnement par comparaison aux réserves de ses concurrents, et elle fit finalement faillite.
- Les nouvelles sociétés d'assurance doivent faire l'objet d'une attention particulière de la part des organismes de surveillance. En effet, à l'instar d'Advocate General, environ le tiers des sociétés d'assurance IARD qui ont fait faillite en Amérique du Nord depuis 30 ans étaient encore dans leur première décennie d'exploitation.
- Une tarification significativement inférieure aux taux du marché est une stratégie risquée, en particulier pour un nouvel assureur qui ne bénéficie pas du soutien d'une société mère aux reins solides.

Une tarification inadéquate et des provisions insuffisantes tendent à aller de pair quand un assureur fait faillite, comme l'a démontré en 2007 l'étude de la PACICC *La faillite chez les assureurs : dynamique de l'insolvabilité en assurances IARD au Canada*. Les organismes de surveillance de la solvabilité et des pratiques commerciales doivent être conscients du risque de difficultés financières que pose une sous-tarification par rapport au marché, tout particulièrement en contexte de gel ou de limitation des primes par rapport au coût des sinistres.

- Les tests de détection précoce peuvent être de bons indicateurs des tensions financières qui se dessinent; ils pointent vers la nécessité d'une enquête plus poussée et d'éventuelles mesures d'atténuation. (Toutefois, ces tests ne devraient pas remplacer les exigences d'examen des estimations des provisions et des évaluations des actifs par les pairs.)
- Les exigences réglementaires en matière de fonds propres visent à aider les assureurs à absorber les pertes pour maintenir leur exploitation ainsi qu'à protéger les titulaires de police et les créanciers en cas d'insolvabilité. Une conformité durable est nécessaire à l'atteinte de ces deux grands objectifs.
- Le profil de risque d'un assureur dont les activités sont fortement concentrées dans une seule branche et dans une seule région est différent de celui d'un assureur qui mise sur la diversification. Par conséquent, il est important que les dirigeants et le conseil d'administration évaluent les plans d'affaires quand leur entreprise prend de l'expansion sur de nouveaux marchés.

- L'un des principaux objectifs des organismes de réglementation de l'assurance devrait être de réduire au minimum le délai entre la prise de contrôle et la mise en liquidation d'un assureur en difficulté. Cela exige une bonne planification d'urgence sur laquelle appuyer les mesures décisives qui s'imposent.
- En définitive, Advocate General a fait faillite parce que ses provisions pour sinistres étaient insuffisantes. Les examens par les pairs, l'examen dynamique de la suffisance du capital et diverses autres pratiques actuarielles permettent maintenant de gérer plus efficacement ce risque important et constant.

## Les causes de l'insolvabilité

La faillite d'Advocate General est attribuable à plusieurs facteurs.

### Les causes de l'insolvabilité

- Provisions pour sinistres insuffisantes (sinistres non payés estimés à 13 millions de dollars quand le BSIF prit le contrôle de l'entreprise en avril 1989)
- Tarification inadéquate (les taux de prime d'Advocate en assurance automobile étaient de 7 % inférieurs à la moyenne de l'industrie)
- Croissance rapide et non viable (surtout sur le marché ontarien de l'assurance automobile)

### Facteurs conjoncturels défavorables

- Réglementation des taux (gel des taux et restrictions subséquentes imposés en 1987 par le gouvernement ontarien en assurance automobile)
- Marché faible (deux périodes de ralentissement sur le marché canadien des assurances IARD pendant les neuf années d'existence d'Advocate)

### Problèmes de gestion

- Passivité des dirigeants face aux pertes répétées (pertes chaque année de 1984 à 1988 et pertes importantes juste avant la faillite)



## Bibliographie

The Queen's Bench of Manitoba, Suit No. CI-89-01-38282 (Winnipeg Centre). In the matter of: the Winding-Up Act, R.S.C. 1985, c. W-11, as amended; and the *Canadian and British Insurance Companies Act*, R.S.C. 1985, c. 1-12, as amended; and Advocate General Insurance Company of Canada.

Divers articles sur les ennuis financiers d'Advocate General parus dans la presse canadienne entre le 14 avril 1989 et le 26 juillet 1989.

*Canadian Underwriter*, « Kruger Round », septembre 1988.

*Canadian Insurance/Agent & Broker*, « Newsbeat », mai 1989.

Dibra, Suela et Darrell Leadbetter (2007). *La faillite chez les assureurs : dynamique de l'insolvabilité en assurances IARD au Canada*, collection La faillite chez les assureurs, Société d'indemnisation en assurances IARD (PACICC).

Leadbetter, Darrell et Peter Stodolak (2009). *Tarifification inadéquate et promesse de l'assurance*, collection La faillite chez les assureurs, Société d'indemnisation en assurances IARD (PACICC).

McDonnell, W. (2002). *Managing Risk: Practical lessons from recent "failures" of EU insurers*, Financial Services Authority, Occasional Paper Series, vol. 20.

Société d'assurance publique du Manitoba (1976 à 1980). Rapports annuels.

TRAC Insurance Services (1980 à 1988). Divers rapports.

Bureau d'assurance du Canada (1986 à 1989). Tendances économiques.

Informations provenant du site Web d'Advocate General Insurance Company en liquidation : [www.advocategeneral.ca](http://www.advocategeneral.ca)

# Annexes

## Chronologie des événements

---

9 avril 1980	Advocate General Insurance Company of Canada, une société du Manitoba à charte fédérale, est constituée en société.
13 novembre 1980	Advocate General obtient un certificat d'enregistrement l'autorisant à offrir plusieurs catégories d'assurances IARD.
Janvier 1983	Advocate General ouvre un bureau en Ontario.
1985	Advocate General déménage son bureau de direction à Toronto; son siège social demeure à Winnipeg.
1985	Advocate General ouvre un nouveau bureau à Vancouver.
14 mars 1987	Advest Capital Inc., la société-mère d'Advocate General, devient un émetteur assujéti en Ontario.
Juin 1988	Le BSIF procède sur place à un examen d'Advocate General et vérifie le rapport de 1987 de l'actuaire de la société.
13 décembre 1988	Les actionnaires principaux d'Advocate General retiennent les services de PriceWaterhouse pour réaliser une étude de viabilité.
9 janvier 1989	Le président et le président du conseil d'administration d'Advocate General annoncent qu'une décision concernant le refinancement de la société sera prise au plus tard le 31 janvier 1989.
12 janvier 1989	Le surintendant adjoint des institutions financières informe le ministre des Finances qu'Advocate General ne se conforme pas aux règles relatives à la suffisance du capital.
30 janvier 1989	Advocate General présente un état financier révisé pour novembre 1988 indiquant un excédent des actifs sur les passifs d'environ 12 millions de dollars, les actifs étant toutefois inférieurs de 2,4 millions de dollars au minimum requis.

---

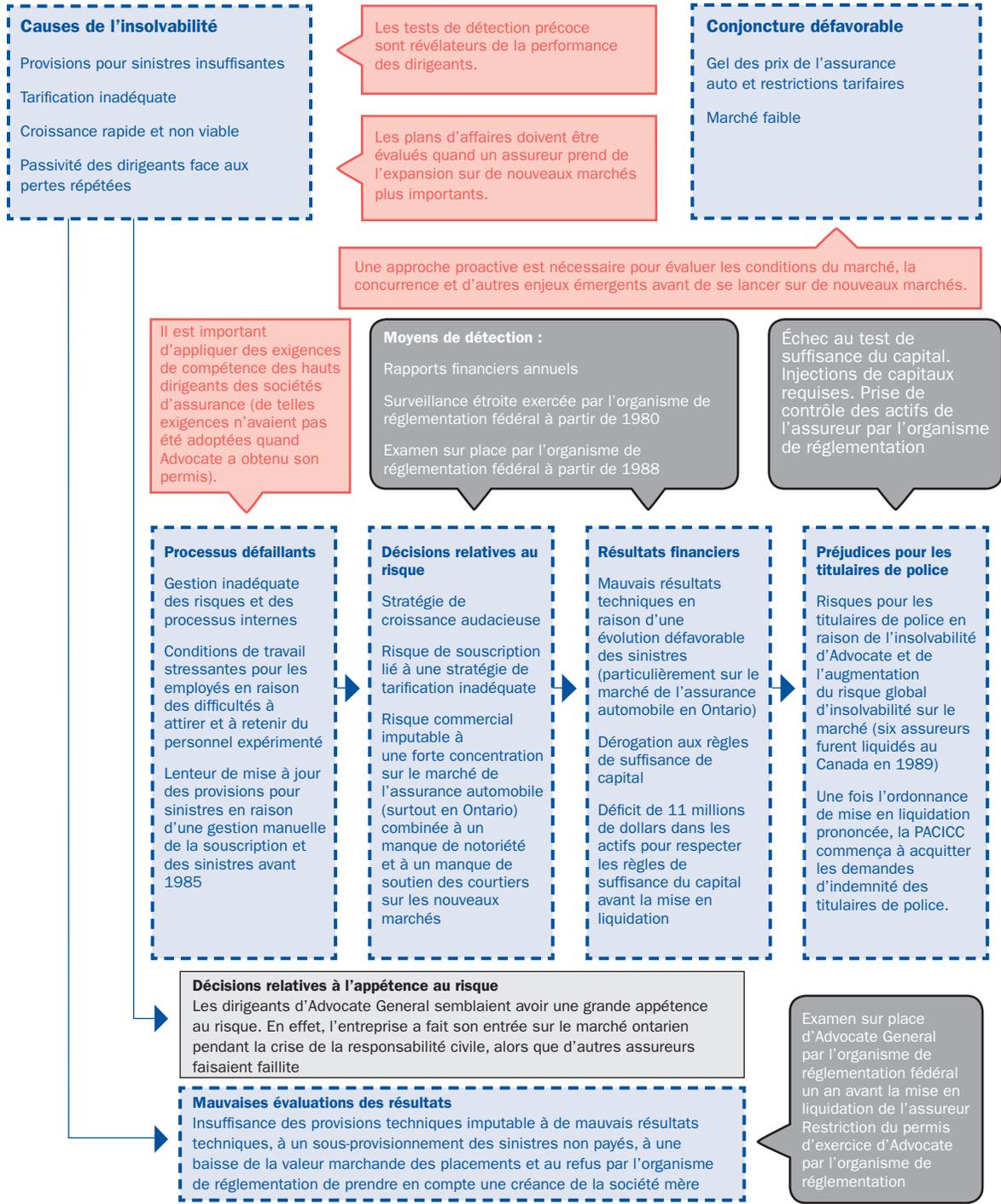
7 février 1989	L'actuaire d'Advocate General déclare au BSIF que les provisions de la société pour sinistres non payés figurant dans l'état financier de novembre 1988 étaient sous-estimées d'environ 3 millions de dollars.
8 février 1989	Des représentants du BSIF ainsi que le président et certains actionnaires d'Advocate General se réunissent. Les actionnaires font part de leur décision de ne pas réinvestir dans Advocate.
13 février 1989	Le surintendant adjoint déclare que les actifs d'Advocate General sont insuffisants pour que l'entreprise puisse s'acquitter de ses obligations financières et recommande que le certificat d'enregistrement de la société soit limité pour qu'elle ne puisse plus émettre de nouvelles polices ni renouveler des polices existantes.
3 mars 1989	Le BSIF reçoit les états financiers préliminaires d'Advocate General pour la période terminée le 31 décembre 1988.
6 mars 1989	L'actuaire d'Advocate General convient que les actifs ne répondent pas aux exigences en matière de solvabilité, mais il est en désaccord avec le BSIF quant à l'ampleur de l'insuffisance.
20 mars 1989	Le BSIF fait appel à Coopers & Lybrand pour évaluer les éléments d'actif et de passif d'Advocate General.
Mars 1989	Advest Capital Inc. omet de présenter ses états financiers trimestriels à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.
10 avril 1989	Coopers & Lybrand soumet au BSIF un rapport qui conclut à un déficit d'environ 13 millions de dollars dans les provisions pour sinistres non payés d'Advocate General.
24 avril 1989	Le surintendant des institutions financières prend le contrôle d'Advocate General Insurance Company et demande au tribunal d'ordonner la mise en liquidation de l'assureur.
Fin avril 1989	Advocate General demande à la Cour d'appel fédérale de casser l'ordonnance de prise de contrôle par le BSIF.

---

Mai 1989	Les actionnaires d'Advocate General tentent de vendre l'entreprise, mais les organismes de réglementation indiquent qu'ils n'approuveront aucune proposition de vente à moins que les propriétaires ne déposent 5 millions de dollars supplémentaires pour combler une insuffisance au titre des sinistres survenus mais non déclarés (IBNR).
5 juillet 1989	La Cour du Banc de la Reine du Manitoba rejette la requête d'Advocate General visant à faire annuler l'ordonnance de prise de contrôle par le BSIF et ordonne la mise en liquidation de l'assureur.
13 juillet 1989	La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario émet une interdiction d'opérations sur valeurs à l'encontre de la société mère d'Advocate, Advest Capital Inc.
29 novembre 1989	Advest Capital Inc. déclare faillite et fait une cession volontaire de ses biens au Manitoba.

---

# Grille des risques



**Légende**



La faillite chez les assureurs : Advocate General Insurance Company



## **Publications de la collection La faillite chez les assureurs**

**Dynamique de l'insolvabilité en assurances IARD au Canada (2007)**

**Leçons tirées de la faillite de Maplex General Insurance Company (2008)**

**Tarifification inadéquate en assurance (2009)**

**Leçons tirées de la faillite d'Advocate General Insurance Company (2010)**

**Déterminants de la survie des nouveaux venus dans l'industrie des assurances IARD (2011)**

**Leçons tirées de la faillite de Markham General Insurance Company (2012)**

**Catastrophes naturelles et sinistres catastrophiques (2013)**

**Leçons tirées de la faillite de la Canadian Millers' Mutual Insurance Company (2014)**

**Le rôle du capital pour surmonter les crises (2015)**

**Leçons tirées des difficultés financières et du redressement de la Farm Mutual Reinsurance Plan Inc. (2016)**



**Property and Casualty Insurance  
Compensation Corporation**

**Société d'indemnisation en  
matière d'assurances IARD**

20 Richmond Street East  
Suite 210

Toronto, Ontario M5C 2R9

Phone (416) 364-8677

Fax (416) 364-5889

[www.pacicc.ca](http://www.pacicc.ca)