

Lloyd's, London

Michel Parizeau

Volume 22, Number 2, 1954

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103264ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103264ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, M. (1954). Lloyd's, London. *Assurances*, 22(2), 37–45.
<https://doi.org/10.7202/1103264ar>

Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement : \$2.00

Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 319

300, rue du St-Sacrement
Montréal

37

22e année

MONTRÉAL, JUILLET 1954

No 2

Lloyd's, London

par

MICHEL PARIZEAU

Lloyd's, London. Voilà un nom que tout le monde connaît et auquel on associe l'idée d'un organisme d'assurance unique en son genre. Mais lorsqu'on va plus loin et qu'on se demande ce qui donne à Lloyd's ce caractère unique, on se rend compte qu'un bon nombre le définissent par son aptitude à faire des choses que les compagnies d'assurance ne font pas. De ce fait, il se trouve revêtu d'une auréole dont les Anglais eux-mêmes sont un peu surpris. Il ne s'agit pas ici d'essayer de diminuer le prestige de Lloyd's, mais simplement d'expliquer son fonctionnement et d'indiquer ses principales caractéristiques. Nous sommes en face d'un marché important, tant par le chiffre d'affaires que nous y plaçons que par les possibilités qu'il nous offre; mais il ne peut être vraiment avantageux que pour celui qui le connaît bien.

A — L'organisation interne

Lloyd's dans son ensemble constitue un circuit fermé, en ce sens que seules les personnes autorisées peuvent participer aux opérations. L'individu qui désire une assurance particulière auprès de Lloyd's agit par l'entremise d'un courtier d'assurances, que nous appellerons l'agent local. Celui-ci se met en relation avec son correspondant de Londres, le *Lloyd's Broker*, ou courtier de Lloyd's, qui se rend dans la salle où siègent les « *underwriting agents* » et leur offre le risque.

38

L'agent local doit avoir été approuvé au préalable. L'acceptation est pour le moins mystérieuse, car on ne sait pas très bien par qui elle est faite, sur quelles bases elle s'effectue ou même, lors de refus, les raisons de la décision. Nous pouvons tout de même affirmer que dans la plupart des cas, on semble insister sur la solidité financière, la réputation et le rapport des sinistres aux primes pour les genres d'assurance que l'on a l'intention de traiter. L'acceptation porte d'ailleurs sur deux choses bien distinctes: d'abord le droit de présenter des risques sur l'« *open market* », c.a.d. le droit de demander au courtier de Lloyd's de placer des risques individuels; et ensuite le droit de faire souscrire par les « *underwriting agents* » un contrat par lequel l'agent local est autorisé à accepter des risques pour le compte des assureurs, dans des limites bien précises.

Le courtier accrédité auprès de Lloyd's est beaucoup plus qu'un simple courtier qui a été approuvé pour traiter avec les assureurs: il fait partie de l'organisation. Lloyd's est en fait une association de deux groupes: l'un, formé des « *underwriting members* » et l'autre, comprenant les courtiers. Les deux se trouvent sur des plans différents, ont des rôles différents, mais sont inséparables lorsque l'on utilise l'entité de Lloyd's. Le courtier sera un « *non-underwriting member* » ou tout au moins un « *subscriber* ». De cette position privilégiée

il résulte que seul il a droit de placer auprès de Lloyd's. Par contre, quoiqu'il ne soit pas le représentant des assureurs, il porte le poids d'une bonne partie du travail d'administration, de comptabilité, d'enregistrement, de préparation des polices, du règlement des réclamations.

Les « *underwriting members* » constituent évidemment l'élément principal. Ce sont des personnes qui, après avoir fait preuve d'une solidité financière suffisante et avoir déposé des sommes destinées à garantir leurs engagements, se sont groupés en syndicats en vue de la souscription des risques. La responsabilité de chaque « *underwriting member* » est individuelle, mais totale jusqu'à concurrence non seulement du montant déposé mais de sa fortune personnelle; « *each for himself and not one for another* ». Chaque syndicat désigne alors un « *underwriting agent* »¹ pour le représenter. Ce dernier est plus qu'un simple gérant, car il n'a pas à rendre compte devant les membres de son syndicat; il est complètement indépendant et libre de prendre les risques qu'il désire aux taux qui lui plaisent. Le *Lloyd's Committee*, élu par les membres, voit à ce que les opérations soient faites dans un cadre financier suffisamment sain; c'est ainsi que chaque syndicat se voit fixer une limite au montant des primes qu'il peut recevoir, limite qui est en rapport avec le montant des réserves.

39

L'agent local envoie les détails du risque qu'il veut placer pour le compte de son client. Le courtier prépare alors un bordereau (« *the slip* ») sur lequel il inscrit, de façon abrégée mais précise, les renseignements nécessaires et les conditions qu'il veut obtenir. Il se rend dans le « *Lloyd's Room* », et là commence véritablement son travail. Il connaît le marché, les exigences et les caprices de chacun (tel assureur ne prend que des polices de 12 mois, un autre ne s'intéresse qu'aux risques dont le taux dépasse 2%, un autre ne prend pas de risques

¹ Dorénavant, c'est lui que nous voudrions indiquer quand nous parlerons de l'assureur.

canadiens, un autre ne fait pas tel genre d'assurance, etc.). Son premier geste est de trouver un « *leader* », c'est-à-dire un assureur qui est reconnu comme une autorité pour l'assurance en question et qui, par suite de l'importance du syndicat qu'il représente, est susceptible de prendre une tranche suffisamment grande du risque. C'est ce « *leader* » qui va décider des conditions de l'assurance. Il est donc important de bien le choisir, car placer le reste devient alors une tâche relativement facile. Le courtier doit particulièrement surveiller l'établissement du taux. Il ne faut pas oublier que, sauf dans certains cas, les gens de Lloyd's n'utilisent pas de manuels, mais se basent sur leur propre expérience. Il peut donc se faire qu'un assureur, par distraction ou simplement parce qu'il considère que le risque n'est pas si grand, demande un taux en toute apparence trop bas. Le courtier se rend compte alors qu'il ne peut pas placer tout le montant. Nous sommes habitués, surtout en assurance-accidents, à placer le risque complet auprès d'une même compagnie; chez Lloyd's, c'est l'exception que de voir un assureur souscrire tout le risque. C'est sur la « *slip* », préparée par le courtier, que chaque assureur appose sa signature et indique le montant ou la proportion pour lequel il s'engage.

Et tout cela se passe dans une même salle où deux mille personnes discutent. Comme il n'y a pas de téléphone pour placer, chacun attend patiemment auprès de la table de l'assureur. La discussion qui s'engage est intéressante à suivre. Elle débute généralement par quelques commentaires sur la prochaine joute de « *football* » et sur les chances de chaque équipe; puis le courtier glisse sa feuille entre les mains de l'assureur. Souvent, s'il s'agit d'un cas difficile, ce dernier se contentera de repousser la feuille du doigt pour indiquer qu'il n'en veut pas. C'est alors que l'habileté et l'expérience du courtier interviennent pour trouver les arguments auxquels

l'assureur ne peut pas répondre et qui le forcent à accepter le risque, même si manifestement il n'est pas intéressé, ni conquis par ces arguments.

Une fois le risque placé, le courtier prépare la police. Il l'envoie au « *Lloyd's Policy Signing Office* » — maintenu par la Corporation de Lloyd's — qui vérifie les clauses de la police et le montant de la prime, et qui signe la police au nom des syndicats individuels, mais sans engager la responsabilité de la Corporation. Celle-ci n'a, en effet, qu'un rôle administratif et n'entreprend aucune affaire d'assurance.

41

B — Le marché

1) *Ses caractéristiques.*

Malgré la liberté de chaque assureur de faire ce qu'il veut, le grand principe à la base de toutes les opérations effectuées chez Lloyd's est celui d'une cote semblable pour des risques identiques. On se rend compte des difficultés qui surgiraient si un assureur se mettait à accorder des taux plus favorables à un courtier en particulier. Le fait est d'autant plus important que certains assureurs sont en même temps courtiers de Lloyd's.

Il ne faut pas, cependant, exagérer la portée immédiate et pratique de cette règle, car de nombreux facteurs viennent la modifier, et ceci tout naturellement puisque nous avons affaire à des individus laissés presque entièrement libres. Les relations personnelles du courtier, son caractère aimable, son sourire lui faciliteront certainement la tâche; il lui sera utile aussi de connaître les humeurs et les habitudes des assureurs, et surtout de savoir à quels moments il ne faut pas les voir. Ce sont là des détails bénins en apparence, mais qui jouent ici un rôle beaucoup plus important que dans le marché des compagnies.

À cause du grand nombre de syndicats, plus ou moins spécialisés, Lloyd's présente souvent la possibilité de plusieurs

marchés pour un même risque. On ne doit pas s'étonner d'entendre dire qu'un risque particulier a été placé chez Lloyd's par l'entremise d'un autre courtier à un taux inférieur et à des conditions plus avantageuses. C'est tout simplement que cet autre courtier a réussi à intéresser des assureurs différents de ceux qui ont souscrit le risque placé par sa propre entremise.

42

Le problème de la capacité du marché, malgré la grande dispersion des risques et la solidité financière des syndicats, revêt une importance particulière. Et ceci pour deux raisons: d'abord pour une raison purement administrative, à savoir que les assureurs ne savent pas toujours pour quels risques et jusqu'où ils sont engagés, étant donné que souvent ils n'enregistrent pas les risques qu'ils souscrivent, laissant au courtier ce travail. Il y a donc une certaine possibilité d'accumulation d'autant plus grande si l'on considère la quantité de réassurances qui sont placées sous une forme ou sous une autre chez Lloyd's; et ensuite, pour une raison de politique de souscription, à savoir que les montants souscrits sont en général des montants nets, c'est-à-dire des montants qui ne sont pas réassurés.¹ A certains moments, on a donc l'impression que les assureurs sont hantés par cette idée d'accumulation, d'autant plus que Lloyd's reçoit régulièrement une multitude de risques pas très désirables et qui se trouvent souvent dans le même quartier.

Le marché de Lloyd's enfin, est très sensible et sujet à des revirements ou à des modifications rapides. C'est sa grande force et sa principale faiblesse. Cette sensibilité veut d'abord dire flexibilité et donc que les assureurs s'adaptent facilement aux exigences et aux circonstances; mais cette sensibilité veut dire aussi qu'on peut difficilement prévoir à l'avance les conditions et les taux. Pour cette raison, Lloyd's

¹ Il semble cependant que les syndicats aient de plus en plus tendance à se protéger globalement par des réassurances "Excess Loss".

est un marché qui, à certains moments, peut s'avérer difficile. Évidemment, il y a toujours la possibilité d'obtenir un mandat ¹ qui permette de lier les assureurs, mais le contrat ne vaut souvent que dans un cadre assez rigide, qui exclut les cas difficiles. Les contrats ont assurément d'autres avantages et contribuent à restreindre l'instabilité qui ne peut que caractériser une telle société, mais il n'empêche que cette instabilité existe.

Cela provient sûrement de l'indépendance et de la forte individualité des assureurs mais surtout de l'importance des « *leading underwriters* », que les autres assureurs suivent à peu près régulièrement. Il suffit que les « *leaders* » changent d'avis pour que le marché soit complètement modifié. Ces revirements ne sont pas fréquents, mais ils se produisent; et, sans vouloir juger de façon présomptueuse cet organisme, qui s'est édifié au cours des siècles, on ne saurait s'empêcher de se demander si certains des « *leaders* » saisissent vraiment toute l'importance de leur position et l'influence que leurs décisions peuvent avoir sur l'ensemble du marché et sur la réputation de Lloyd's auprès de ceux qui l'utilisent. Ce sont ces quelques hommes qui, par leurs connaissances et leurs travaux, maintiennent le niveau de Lloyd's et décident par le fait même de son destin. Ils tiennent ce rôle d'un accord tacite parmi les membres du marché, qui reconnaissent en eux une autorité en la matière. On dira sans doute que le Lloyd's Committee est là pour surveiller et donner la note; mais si personne ne veut faire le travail nécessaire ou essayer une orientation nouvelle, le Comité ne peut intervenir.

2) *Conséquences pratiques*

De ces quelques notes, on peut d'abord conclure que chez Lloyd's, pourvu qu'il s'agisse d'un risque assurable, on ne peut pas dire que quelque chose soit impossible. N'ayant

¹ Lloyd's contract.

aucune règle fixe et n'étant pas soumis au contrôle d'un conseil d'administration, l'« *underwriting agent* » fait ce qu'il veut; il suffit que le courtier réussisse à le persuader, ce qui, évidemment, peut ne pas être facile. On doit admettre par ailleurs que les assureurs sont toujours prêts à discuter une question et à accepter le risque si les circonstances le permettent et si le cas est bien présenté. Même la question de capacité du marché est plus ou moins flexible, car encore ici l'élément humain intervient.

Il ne s'agit pas de croire cependant que l'on puisse présenter n'importe quoi sous n'importe quelle forme. Les assureurs exigent certaines garanties et utilisent des moyens d'établir un niveau raisonnable de risques. En général, leur intention est de s'assurer qu'une compagnie locale reconnue est déjà intéressée au risque en question, sous une forme ou sous une autre. En assurance-incendie, par exemple, on acceptera les risques sur une base de « *warranty* », c'est-à-dire avec l'entente qu'un assureur local a pris une certaine partie du risque et que les assureurs de Lloyd's intéressés suivront les conditions posées dans la police de cet assureur. La réputation de celui-ci et le montant souscrit par lui déterminera souvent l'acceptation ou le refus du risque. L'assureur n'a devant lui qu'une description très sommaire et doit s'en remettre en partie aux connaissances qu'il a de la politique de souscription de l'assureur en question. En assurance de responsabilité, on utilisera la méthode de l'excédent, en exigeant que la première tranche soit placée auprès de la compagnie locale; encore ici, il faut que le « *primary* » soit suffisant, surtout s'il s'agit de travaux de dynamitage ou d'autres risques dangereux. A ce sujet, certains agents locaux sont tentés d'exiger des assureurs de Lloyd's une assurance-excédent sur la base des tables de limites augmentées en usage dans leur propre marché local. Ils oublient malheureusement que ces tables prennent en con-

sidération que la première tranche, (5/10.000.00 et 1.000.00 par exemple), absorbe le gros de la prime; ce qui veut dire que sur cette base les assureurs de l'excédent n'auraient pas une prime correspondant au risque. Dans certains cas très particuliers, on acceptera de prendre le risque entier, mais on exigera des garanties exceptionnelles, un rapport détaillé et l'assurance que les compagnies actuellement sur le risque consentent à renouveler aux mêmes conditions.

Dans tous les cas, il est nécessaire pour l'agent local de se faire un nom, de se faire connaître avantageusement. Il est évident qu'il n'y a aucun intérêt de recourir aux services de Lloyd's pour des risques qui peuvent être assurés aux mêmes conditions dans le marché local. Mais ce qu'il faut comprendre, c'est que si l'on veut utiliser Lloyd's pour les risques difficiles, il faut au préalable qu'on ait alimenté le marché avec des risques nombreux et convenables. Nous avons insisté sur le principe de la cote semblable pour des risques identiques, mais nous avons noté aussi que l'élément humain intervient parfois pour modifier ce principe. Il faut avoir vu sur place le fonctionnement du marché pour se rendre compte jusqu'à quel point, à certains moments, le nom de l'agent local peut déterminer l'attitude de l'assureur.

45



Il est important que les agents et courtiers canadiens se rendent compte de ce fait, car trop souvent jusqu'ici Lloyd's a été utilisé pour les mauvais risques et pour ceux qui ne pouvaient pas être acceptés sur place. On nous dira sans doute que Lloyd's s'est attiré cet état de chose en réduisant les tarifs de façon exagérée. Peut-être ! Mais il serait préférable de jouer franc jeu. Sinon, il est possible que les affaires canadiennes deviennent très difficiles à placer dans un marché qui pourrait être utile, si nous le connaissions mieux et si nous l'utilisions avec plus de discernement.