

Faits d'actualité

G. P.

Volume 23, Number 1, 1955

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103297ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103297ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

P., G. (1955). Faits d'actualité. *Assurances*, 23(1), 23–29.
<https://doi.org/10.7202/1103297ar>

Faits d'actualité

par

G. P.

Effervescence et bousculade en assurance-incendie.

L'assurance est un domaine où règnent tour à tour la tradition et le progrès. La tradition étaye solidement des manières de faire, qui forment le cadre à l'intérieur duquel les opérations se font immuablement. Grâce à cela, en adoptant les normes reconnues, une société se développe plus ou moins rapidement suivant l'initiative de ses dirigeants et le prix que les réassureurs sont disposés à payer sa clientèle. Il arrive, cependant, que, sous la poussée de la concurrence ou de besoins nouveaux, les cadres soient bousculés et que les habitudes du métier fassent place soit brusquement, brutalement même, soit lentement, à des méthodes nouvelles venues des Etats-Unis ou d'Angleterre. Il faut le reconnaître, l'assurance au Canada n'est généralement pas encore assez forte pour innover, hors de l'influence des sièges sociaux qui sont en Angleterre ou aux Etats-Unis. Graduellement et comme par-à-coup, des progrès se font, cependant. Hier, c'était dans l'assurance de responsabilité civile et vol, où s'affirmait la tendance à centraliser les garanties, à donner à l'assuré une *package policy*, c'est-à-dire un contrat global ramassant en un seul document toutes les garanties qui faisaient l'objet de plusieurs polices jusque là. Ce fut le cas de la *Comprehensive Public Liability Policy*, du *Broker's Blanket Bond*, de la *Commercial Blanket Bond*, etc. Venus des Etats-Unis, ces contrats ont simplifié le travail tout en servant l'assuré.

Depuis un an, on constate le même processus dans l'assurance contre l'incendie: étude de la police collective qui, si nous sommes bien renseignés, verra bientôt le jour sous

l'influence des sociétés anglaises, création d'une formule simplifiée d'assurance-profits, refonte des règlements relatifs au risque de constructeur, simplification de certaines méthodes de tarification, diminution de certains tarifs, application de l'avenant du coût de remplacement aux maisons d'habitation, octroi, par certaines compagnies, d'un meilleur taux aux maisons d'habitation, usage d'une police dite « *Multi-perils* », etc. Il faut féliciter la *Canadian Underwriters' Association* de la plupart de ces initiatives, tout en la priant de ralentir un peu le mouvement pour nous permettre de la suivre. Il faut avouer que la pratique a quelque difficulté à emboîter le pas. Et pour certains, les agents de la campagne, par exemple, la brusquerie, qui accompagne certains changements est une menace à l'essor de leurs affaires, qui demanderaient, croyons-nous, une certaine modération. A l'allure actuelle, on risque de faire croire aux agents, puis au public, qu'on va un peu vite en besogne, surtout si, après avoir diminué brutalement le tarif, on doit l'augmenter brusquement plus tard. Il ne faudrait pas que devant ce qu'on croit être un progrès, on ait l'impression d'une catastrophe pour des gens qui ont bâti une affaire lentement et, dans certains cas, péniblement. Si on se rend compte que les tarifs sont trop hauts, qu'on les diminue, mais graduellement et sans cette hâte fébrile qui pourrait bien souligner l'erreur ou la négligence, plus que ne le ferait l'aveu lui-même. Qu'on se souvienne que l'assurance doit être faite de traditions et de progrès, les unes faisant place aux autres graduellement, mais pas à un train d'enfer. Mais l'assurance, dira-t-on, étant chose humaine peut-elle être conduite sans heurts ? Ne subit-elle pas les contre-coups d'un milieu économique âpre et bouleversé par les guerres que nous avons subies. Peut-être, mais ne faudrait-il pas veiller à ce que trop de changements risquent de rendre difficile l'administration d'affaires qui exigent avant tout une certaine modération.

A S S U R A N C E S

La Personal Property Floater en 1953 dans Québec.

En voici les résultats en 1953 et en 1952 dans la province de Québec:

	1953	1952
Primes nettes souscrites	\$6,490,000.	\$5,804,000.
Sinistres	\$3,184,000.	\$3,028,000.
Rapports	49.06	52.18

Comme la commission est limitée à 20 pour cent, les assureurs n'ont pas lieu de se plaindre d'une assurance dont on disait pis que pendre à une époque où chaque assureur avait son propre tarif, ses exigences et un tarif de commissions variable. Il y a quelques années, on a mis de l'ordre dans un domaine où régnait la fantaisie et où l'on essayait de faire venir les affaires à soi, en diminuant les primes et en haussant les commissions avec une insouciance frisant l'inconséquence. Il ne faudrait pas qu'on arrive au même point avec l'assurance-incendie qui est, avec l'assurance automobile, la grande source de revenus des assureurs au Canada, sinon la plus profitable actuellement.

25

Les résultats en assurance contre l'incendie au Canada.

Voici les résultats en 1954 et, sous la forme du rapport des sinistres aux primes acquises, de 1950 à 1954.

	Primes acquises nettes	% des sinistres aux primes acquises				
		1954	1953	1952	1951	1950
Sociétés syndiquées	\$88 millions	50.12	52.59	48.99	44.86	58.00
Sociétés non syndiquées (sociétés par action)	28 "	48.09	42.58	46.35	45.90	58.09
Sociétés mutuelles	20 "	52.58	42.28	40.58	36.61	37.95
Sociétés réciproques	1.5 "	57.01	38.71	30.88	45.15	23.05
Lloyd's Underwriters ...	6.7 "	40.26	57.61	49.04	52.45	78.95
Sociétés de réassurance	6.3 "	55.03	51.63	—	—	—
	\$150.5 "	49.91	49.58	43.94	54.78	49.58

Il ressort de ces chiffres:

a) que l'exercice a donné en 1954 à peu près les mêmes

résultats qu'en 1953: résultats excellents d'ailleurs si on les envisage dans l'ensemble;

b) que les sociétés syndiquées conservent environ 60 pour cent des affaires;

c) que les sociétés syndiquées, dans l'ensemble, ont de moins bons résultats que les non-syndiquées, probablement parce qu'elles acceptent leurs affaires plus librement et qu'elles souscrivent des pleins plus élevés.

26

d) que, depuis cinq ans, les résultats ont été à peu près stables.

L'Université se penche sur la pratique.

« *In the old days a prospector's sole equipment was luck, staying power and — if he survived — experience. To-day all this has changed. In time with the new trend is B. C.'s school for prospectors which, for a moderate fee, teaches its students how to probe for mineral wealth in the most rewarding and productive way* ». C'est en ces termes que *Canadian Business* présente une école pratique d'enseignement minier attachée à l'Université de Colombie-Britannique, où l'on forme des prospecteurs, c'est-à-dire des gens capables de partir à la recherche du minerai dans un pays dur et qui ne livre ses richesses qu'au prix d'un effort personnel de tous les jours.

Ailleurs également, en outre de son enseignement théorique, l'Université cherche à collaborer avec le praticien par un enseignement superposé à la formation régulière, par des journées d'étude au cours desquelles on discute des problèmes de tous les jours en cherchant à s'élever au-dessus des détails pour ne retenir que l'essentiel, ou encore par des cours destinés aux non-initiés, comme ces leçons sur le placement données par les universités en collaboration avec la Canadian Investment Dealers Association.

Nous tenons à mentionner ici comme une initiative intéressante dans ce sens le symposium organisé à l'Université de Montréal en mars dernier sur les problèmes juridiques des hôpitaux. Y ont pris part des juges, des avocats, des médecins et chirurgiens, des représentants d'associations de garde-malade, des courtiers d'assurances. Bref, un groupe de spécialistes des problèmes hospitaliers, désireux de discuter des questions que tranche la doctrine avec une certaine assurance, mais que la pratique laisse un peu flottante dans les esprits, peut-être parce que l'assureur règle au mieux la plupart du temps, sans que le cas soit porté jusqu'au tribunal. Si c'est excellent pour l'hôpital ou le médecin, cela empêche de faire confirmer la doctrine par l'établissement d'une jurisprudence, parfois vacillante, mais qui, à la longue, indique de façon assez précise l'interprétation donnée aux principes par des cerveaux humains aptes à errer, même s'ils représentent la justice parmi nous.

Souhaitons que l'Université puisse avant longtemps organiser un enseignement complet des assurances à Montréal. Pour cela, il suffirait que disparaissent certaines objections d'ensemble qui n'ont vraiment pas leur raison d'être. Hâtons-nous de dire que ces objections ne viennent ni de l'Université, ni de l'initiative privée ou des services de l'Etat, car les bonnes volontés sont nombreuses et prêtes à agir.

L'assurance automobile au Canada.

D'après le *Financial Post*, l'assurance automobile a donné les résultats suivants en 1955:

	Primes souscrites	Primes acquises
Primes	\$186,000,000.	\$177,000,000.
Sinistres	\$ 92,000,000.	\$ 92,000,000.
Rapport des sinistres aux primes	49	52

Voilà des résultats excellents! Un rapport de 49 pour cent avec des frais de l'ordre de 45 pour cent, au maximum, sinon moins, laisse une marge de profits confor-

table, comme disent nos voisins américains. Ces résultats s'expliquent par des hausses de tarif qui, d'année en année, ont porté les primes à un niveau très élevé. Ils s'expliquent aussi et, peut-être davantage, par la stricte observance de la loi dans toutes les provinces et, en particulier, dans celle de Québec où le gouvernement et les tribunaux ont fait un effort louable pour que les lois de circulation soient appliquées avec rigueur. Et c'est ainsi qu'avec le nombre décroissant des accidents, les sinistres ont atteint un chiffre relativement moindre. Cela a permis aux sociétés d'assurances de diminuer leur tarif. Il y a bien aussi la concurrence: ce bienfait ou ce méfait des dieux selon qu'on l'envisage. Bienfait, parce que, selon certains, la baisse du tarif vaudra à l'usager une économie de quelque sept millions dans la seule province de Québec cette année; bienfait, parce que la concurrence force les assureurs à étudier leurs statistiques de plus près et à accorder des modifications qui semblaient impossibles jusque là. Méfait, parce que la concurrence agit avec brutalité et parce que, fréquemment, elle pousse les gens à aller trop loin. Pour notre part, nous avons constaté des réductions pour le moins effarantes dans certains cas, réductions agréables à recevoir pour l'usager, mais combien embarrassantes à expliquer pour ceux qui croient, en toute bonne foi, qu'un tarif-automobile sans avoir l'exactitude d'une loi de la nature est un barème défendable même s'il est le produit d'un cerveau humain.

Réduire les tarifs est bien. Mais permettre aux assureurs de le diminuer davantage, en s'appuyant sur de meilleurs résultats serait encore mieux et aurait une valeur de service rendu encore plus grande. En écrivant cela, nous pensons aux lois de garantie financière et aux fonds de garantie automobile qui existent dans les autres provinces sous les noms de *Financial Responsibility Laws* et de *Unsatisfied Judgment Fund*. Elles ne sont pas tout à fait une assurance

obligatoire, quoiqu'elles en possèdent les avantages immédiats. Elles sauvegardent suffisamment la liberté individuelle et, par le truchement de l'*Automobile Assigned Risk Plan*, elles permettent de faire accorder à certains chauffeurs plus dangereux que la moyenne, une assurance qui leur permet d'avoir leur permis de conduire, moyennant une surprime variable suivant la gravité du cas et la répétition de l'infraction. En divisant entre les assureurs le poids de ces risques au-dessus de la normale, le comité de l'*Automobile Assigned Risk Plan*¹ repartit la charge et n'expose pas le public, comme le fait la carence de Québec, à des dommages dont l'auteur essaye de se libérer en prétextant sa seule incapacité de payer.

29

En accordant cela ou autre chose au public de la province de Québec, le gouvernement rendrait service. Ce serait dans la ligne des mesures qu'il a prises pour améliorer une situation devenant graduellement impossible.

¹ Pour qu'on ait une idée du fonctionnement de la mesure, voici le texte d'un bulletin adressé aux agents par le directeur de l'*Ontario Automobile Assigned Risk Plan* en décembre 1953. Même si les dispositions ne sont pas tout à fait à date, elles permettront aux lecteurs de saisir la portée des dispositions prises:

« (a) Risk Without Record Division:

Standard premium rates with no surcharges.

(b) Conviction and Accident Division:

- (i) One accident within the previous 36 months: standard premium rates with surcharges of 20%.
- (ii) More than one accident in the previous 36 months: standard premium rates with surcharge of 50% for 2 accidents and 20% for each additional accident.
- (iii) Conviction within the previous 36 months of a traffic offence under the Motor Vehicle Act as detailed in Part VI of the existing plan except for exceeding the speed limit: standard premium rates with surcharge of 50%. For 2 convictions of exceeding the speed limit within the previous 36 months: standard premium rates with surcharge of 25% and an additional 15% for each subsequent conviction.
- (iv) Conviction within the previous 36 months under the Criminal Code of Canada as detailed in Part VI of the existing plan: standard premium rates with surcharge of 100%.

NOTE: Where the applicant comes within more than one of the above categories highest surcharge applicable is to be imposed.

- (c) 100% of the estimated premium to be forwarded with the application to the Plan in certified cheque or money order (not cash) when submitted by applicant or by cheque or money order (not cash) of the insurance agent submitting the applicant on behalf of his client.
- (d) This section to be subject to Plan discretionary power in respect only to vehicles between two and four in number, inclusive.