

Note statistique sur le marché de l'assurance-vie

Jacques Parizeau

Volume 24, Number 4, 1957

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1109558ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1109558ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, J. (1957). Note statistique sur le marché de l'assurance-vie. *Assurances*, 24(4), 152–159. <https://doi.org/10.7202/1109558ar>

Note statistique sur le marché de l'assurance-vie

par

JACQUES PARIZEAU

152

On a déjà signalé dans cette revue que la croissance des ventes d'assurance-vie, depuis la fin de la guerre, était somme toute peu impressionnante si l'on tient compte de l'augmentation des revenus et de la hausse des prix.

La note qui suit a pour but de vérifier et même d'accroître cette constatation et de dégager d'une façon très approximative l'état et les possibilités d'expansion du marché.

Pour bon nombre de gens, l'assurance-vie est une sorte d'épargne et, sur un plan théorique, cette analogie est compréhensible. La mise de côté d'une certaine somme pour faire face à des difficultés à venir est caractéristique de l'une et de l'autre.

Si vraiment le marché de l'assurance-vie s'était relativement accru, au cours des derniers trente ans, par exemple, on devrait donc s'attendre à ce que le rapport des primes payées par les assurés à leur épargne se soit accru. C'est ce que nous allons essayer de voir.

Nous disposons à cet égard des séries statistiques nécessaires. L'épargne totale des particuliers, telle que présentée dans les comptes nationaux, a été calculée depuis 1926. Sans doute ces estimés sont-ils approximatifs, mais nous ne demandons pas à ces calculs une précision absolue; une tendance suffira.

Le montant total des primes payées par les assurés est publié annuellement dans le Rapport du Surintendant des

Assurances. L'utilisation et l'interprétation de cette série de chiffres soulèvent quelques difficultés qui seront abordées plus loin.

La comparaison des deux séries ainsi obtenues est moins facile qu'on pourrait le supposer. L'épargne est excessivement volatile et son montant varie considérablement en fonction de la conjoncture, devient parfois négatif en période de dépression accentuée et peut atteindre des niveaux considérables lorsque le gouvernement contrôle les prix et établit un rationnement, comme ce fut le cas au cours de la dernière guerre.

153

Au contraire le montant des primes d'assurance-vie est très insensible aux à-coup de la situation économique. Une comparaison directe des deux courbes de l'épargne et des primes ne révéleraient donc pas grand chose. Il nous faut procéder autrement.

Au cours de ce que l'on pourrait appeler les périodes de prospérités « normales », l'épargne représente une proportion variable, mais positive et limitée, des revenus disponibles (c'est-à-dire après l'impôt des particuliers). Dans le tableau qui suit, nous avons distingué trois états de l'épargne au cours des périodes de relative prospérité qui se sont succédées depuis 1926 (à l'exclusion de la guerre). Dans le premier, le rapport de l'épargne au revenu disponible des particuliers varie de 3 à 5%, dans le second le rapport varie de 5 à 7%, et dans le troisième de 7 à 9%. Dans chaque classe ainsi formée, on a groupé les années au cours desquelles l'épargne atteint un niveau correspondant à celui de la classe. Finalement, dans une troisième colonne on a indiqué pour chaque année quelle était le rapport des primes d'assurance-vie payées au montant de l'épargne des particuliers. Le tableau ainsi formé est reproduit ci-dessous.¹

¹ Les chiffres relatifs à l'épargne et aux revenus sont tirés des *National Accounts, Income and Expenditures* du Bureau Fédéral de la Statistique. Le montant des primes inclut la contribution des particuliers aux assurances collectives.

A S S U R A N C E S

| Rapport de l'épargne aux revenus disponibles des particuliers (en p.c.) | Années | Rapport des primes d'assurances payées au montant de l'épargne |
|--|--------|--|
| De 3 à 5 p.c. | 1937 | 1.29 |
| | 1938 | 1.61 |
| | 1947 | 0.68 |
| | 1950 | 0.84 |
| De 5 à 7 p.c. | 1927 | 0.66 |
| | 1929 | 0.66 |
| | 1939 | 0.87 |
| | 1940 | 0.64 |
| | 1951 | 0.46 |
| De 7 à 9 p.c. | 1926 | 0.46 |
| | 1928 | 0.50 |
| | 1948 | 0.33 |
| | 1949 | 0.37 |
| | 1952 | 0.40 |
| | 1953 | 0.31 |

154

On remarquera que dans chacune des trois classes, le total des primes payées est toujours *relativement* plus bas après la seconde guerre mondiale qu'auparavant.

Si on laisse tomber les distinctions entre les classes, le rapport des primes à l'épargne est, au cours des années récentes, inférieur aux taux des années qui ont précédé la crise, à l'exception de 1950.¹

| | | | |
|------|------|------|------|
| 1926 | 0.46 | 1950 | 0.84 |
| 1927 | 0.66 | 1951 | 0.46 |
| 1928 | 0.50 | 1952 | 0.40 |
| 1929 | 0.66 | 1953 | 0.31 |

On pourrait sans doute rétorquer à cette constatation que les chiffres ci-dessus font illusion dans la mesure ou l'assu-

¹ Et encore n'est-on pas sûr que le montant de l'épargne, publié pour 1950, ne soit pas très sous-estimé. Si c'était le cas le coefficient pour 1950 serait inférieur à 0.84. Voir à ce sujet le *Supplément Financier 1955* du Statistical Summary de la Banque du Canada p. 55.

rance coûtant moins cher qu'auparavant, il est normal que le rapport des primes à l'épargne ne croisse pas autant que les ventes d'assurances. Une telle objection est cependant inacceptable. Il n'est pas du tout établi que le coût d'une police d'assurance (compte tenu des paiements de dividendes) soit inférieur actuellement à ce qu'il fut avant la guerre. Les mouvements des taux individuels sont contradictoires, généralement faibles, et se compensent vraisemblablement dans une très forte mesure.

Il est donc clair que, contrairement à une opinion répandue, l'institutionnalisation de l'épargne par le truchement de l'assurance-vie ne s'est pas développée depuis trente ans. On peut même poser qu'il est fort probable qu'une part plus faible de l'épargne est maintenant institutionnalisée de cette façon.



En somme, semble-t-il, les compagnies d'assurance, en dépit de la hausse importante de leurs ventes, n'ont pas profité autant qu'elle auraient pû le faire de l'accroissement considérable des revenus. Il n'y a eu aucun développement relatif du marché *global* de l'assurance-vie et on peut même supposer que le marché s'est partiellement refermé. Cette stagnation relative est évidemment dûe à la concurrence d'autres institutions (les fonds de pension par exemple) et à la concurrence d'autres placements. On peut se demander cependant si toutes les couches éventuelles d'acheteurs ont été également sollicitées et gagnées à l'assurance-vie. En supposant que les compagnies d'assurance-vie cherchent non pas seulement à accroître leur vente auprès des clients déjà assurés, mais aussi à recruter de nouveaux clients, de quels côtés doivent-elles se tourner ?

Une étude beaucoup plus précise que celle qui va suivre serait nécessaire pour déterminer les possibilités d'expansion du marché. Les données rassemblées ci-dessous sont tirées d'une enquête des dépenses des familles canadiennes vivant

ailleurs que sur les fermes, entreprise par le Bureau Fédéral de la Statistique en 1948.¹

156 Sans doute, la date est reculée, et l'on sait que depuis le temps, les ventes d'assurances ont été fort nombreuses. On peut cependant, croyons-nous, tirer des chiffres qui suivent des ordres de grandeur qui valent d'être retenus. Ils ne se prêtent pas à des conclusions véritables. On peut néanmoins soulever, à l'occasion, des questions qui ont trait à l'orientation présente et à venir de la politique de vente des compagnies d'assurances.

Parmi toutes les dépenses énumérées dans l'enquête, figurent celles d'assurance-vie.² Les rapports d'enquête sont présentés de deux façons. On nous indique d'abord la dépense moyenne d'assurance-vie pour chaque « unité de dépense », (*spending unit*) qui déclare avoir une police d'assurance, puis la dépense moyenne par unité, qu'elle déclare avoir de l'assurance-vie ou non. En divisant le premier chiffre par le second on obtient automatiquement la proportion des interrogés qui possède de l'assurance.

Comme l'enquête divise les résultats en fonction des revenus, du domicile, et de l'état familial des interrogés on obtient rapidement une série de renseignements utilisables que nous allons analyser rapidement. Il est entendu que ce qui suit émerge d'un sondage de quelques milliers de familles. Il s'agit donc d'estimés qui n'ont pas une valeur exacte. D'autre part, les interrogés ont été choisis parmi la population qui ne vit pas sur les fermes. Une partie de la population rurale, un cinquième environ du total de la population canadienne, échappe donc totalement à l'enquête.

Voici, en premier lieu, une distribution des primes versées en fonction des revenus des interrogés.

¹ *Canadian Non-Farm Family Expenditures 1947-48. Reference Paper no. 42.*

² L'enquête tient compte de l'assurance dite personnelle, c'est-à-dire l'assurance-vie ordinaire, dotation, ainsi que les rentes viagères souscrites auprès des assureurs privés.

ASSURANCES

| Catégorie de revenus (en dollars) | Dépense moyenne par unité possédant de l'assurance (en dollars) | Dépense moyenne par unité interrogée (en dollars) | Proportion des interrogés possédant de l'assurance |
|--------------------------------------|---|--|---|
| Moins de \$1051 | 35 | 7 | 0.20 |
| De \$1051 à \$1549 | 57 | 29 | 0.51 |
| De \$1550 à \$2050 | 65 | 45 | 0.69 |
| De \$2051 à \$2549 | 88 | 64 | 0.73 |
| De \$2550 à \$3050 | 102 | 85 | 0.83 |
| De \$3051 à \$3549 | 128 | 107 | 0.84 |
| De \$3550 à \$4050 | 140 | 123 | 0.88 |
| De \$4051 à \$5050 | 165 | 150 | 0.91 |
| De \$5051 à plus | 279 | 238 | 0.85 |

157

On ne doit pas s'étonner de la multiplication des classes de revenus que l'on considérerait comme très peu élevés à l'heure actuelle. L'enquête a été faite en 1948, c'est-à-dire à une époque où les revenus monétaires étaient très sensiblement inférieurs à ce qu'ils sont maintenant.

Il est surprenant de constater la très forte proportion d'assurés parmi les interrogés, dès que l'on dépasse 1550 dollars de revenus. Le nombre d'individus qui n'ont pas d'assurance et qui serait susceptible d'en acheter est donc assez restreint. Il est formé de deux groupes: ceux qui n'ont pas encore d'assurances et ont des revenus élevés et, d'autre part, ceux qui, très nombreux, au cours des dernières années quittent les niveaux de revenus les plus bas et accèdent à une certaine aisance. Le second groupe est dans la conjoncture actuelle, sûrement plus nombreux que le premier.

Il est intéressant de constater qu'au dessus de 5.000 dollars la proportion d'assurés tombe. Cela tient sans doute, à ce que, à partir de ce niveau, les placements de portefeuille prennent une certaine importance et, que dans une situation d'inflation, ce genre d'opération, dans la mesure où on a les fonds voulus, pour l'entreprendre, est plus intéressant que les placements d'assurances. Les données manquent pour préciser le phénomène. Il y aurait là matière à une étude très précise.

A S S U R A N C E S

Étant donné l'accroissement des revenus, une telle tendance pourrait, dans l'avenir, présenter un danger sérieux à l'expansion de l'assurance-vie.

La distribution de l'assurance-vie en fonction de la dimension des familles est indiquée ci-dessous :

158

| Dimension des « unités de dépense » | Dépense moyenne par unité possédant de l'assurance (en dollars) | Dépense moyenne par unité interrogée (en dollars) | Proportion des interrogés possédant de l'assurance |
|--|---|--|---|
| Personne seule | 63 | 26 | 0.41 |
| Deux adultes | 102 | 69 | 0.68 |
| Trois à cinq ou six personnes | 127 | 104 | 0.82 |
| Groupes plus considérables | 141 | 107 | 0.76 |

En somme moins de la moitié des personnes sans responsabilité familiale avait de l'assurance-vie; les deux-tiers seulement des ménages sans enfants, à peu de choses près, en possédaient. Il y a dans ces deux catégories (et dans la seconde plus que dans la première) des possibilités certaines d'expansion. Il est évidemment difficile d'affirmer que la situation a changé depuis 1948. L'étude serait à faire.

Au contraire, il semble bien que dans la quatrième catégorie, le nombre de personnes par famille soit trop grand pour permettre un accroissement des ventes. Les autres dépenses grèvent trop le budget pour qu'il y ait des surplus abondants, dans bien des cas. On pouvait d'ailleurs s'en douter.

Il nous reste à aborder la distribution géographique des ventes. Le tableau qui suit résume quelques résultats.

| Région | Dépense moyenne par unité possédant de l'assurance (en dollars) | Dépense moyenne par unité interrogée (en dollars) | Proportion des interrogés possédant de l'assurance |
|----------------------|---|--|---|
| Maritimes | 101 | 57 | 0.56 |
| Québec | 112 | 81 | 0.72 |
| Ontario | 117 | 87 | 0.74 |
| Prairies | 117 | 70 | 0.60 |
| Colombie-Britannique | 108 | 65 | 0.60 |

Les différences régionales sont surprenantes. Si les revenus individuels, relativement peu élevés, d'une partie de la population des Maritimes expliquent le peu d'extension des ventes d'assurances dans cette région, il est curieux de constater que le marché de l'Ouest du pays ait été aussi négligé.

Nous sommes maintenant en mesure de glaner quelques conclusions de cette brève étude.

Il est inexact de croire que la croissance de l'assurance-vie a été plus rapide que celle des sources à laquelle elle s'alimente. L'accroissement des revenus, plus peut-être qu'une politique agressive des compagnies, est responsable de l'augmentation qui s'est produite.

Un développement du marché de l'assurance-vie, qui ne reposerait pas seulement sur la hausse des revenus, devrait au moins chercher à augmenter le degré d'institutionnalisation de l'épargne de ceux qui ont déjà souscrit des polices. En d'autres termes, il faudrait au moins accroître la proportion de leur épargne que versent aux compagnies les clients actuels. Cela dépend sûrement de la valeur de placement de l'assurance-vie.

Le recrutement de nouveaux clients va se révéler relativement difficile. Une forte proportion de la population, à partir d'un certain niveau de revenu est déjà assurée. Deux « réservoirs » sont peut-être disponibles. D'une part les individus sans charge familiale et les couples sans enfant sont susceptibles d'accroître leurs achats, dans la mesure où l'assurance devient un placement avantageux. D'autre part, l'Ouest du pays est sûrement susceptible de donner lieu à une expansion considérable des ventes.¹

Ces quelques constatations sont élémentaires. Elles gagneraient à être vérifiées et approfondies par des enquêtes autrement plus précises que celles qui jusqu'à maintenant ont été publiées, et à être mises à jour.

¹ Une enquête du Bureau Fédéral de la Statistique au sujet de la distribution des dépenses familiales en 1953, dans cinq villes, révèle que, si 80% des familles possèdent des assurances de type « personnel » à Winnipeg, le pourcentage tombe à 67% dans la ville de Vancouver.