

L'assurance et ses problèmes en 1978

Gérard Parizeau

Volume 47, Number 2, 1979

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104023ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104023ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, G. (1979). L'assurance et ses problèmes en 1978. *Assurances*, 47(2), 103–111. <https://doi.org/10.7202/1104023ar>

ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement : \$10

Le numéro : \$3

À l'étranger :

L'abonnement : \$13

Membres du comité :

Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,

Gérald Laberge, Lucien Bergeron,

Maurice Jodoin, Angus Ross,

Monique Dumont, Monique Boissonnault

Administration :

410, rue Saint-Nicolas

Montréal H2Y 2R1

47^e année

Montréal, Juillet 1979

N° 2

103

L'assurance et ses problèmes en 1978 ¹

par

GÉRARD PARIZEAU

Le président vous présentera son rapport dans quelques instants. Suivant l'usage, nous nous permettons de vous apporter quelques observations personnelles portant non pas sur nos sociétés, mais sur la situation générale dans notre domaine.

Un écrivain a écrit un livre intitulé « Le Mal Français », qui a eu un profond retentissement. Cela lui a valu d'entrer à l'Académie française. Sans aller jusqu'à traiter du mal canadien, nous voudrions parler plus simplement des maux dont souffre l'assurance en ce moment dans notre pays. Car quel que soit l'angle sous lequel on l'envisage, l'assurance a des problèmes. Mais qui n'en a pas ?

L'année dernière, nous vous avons parlé d'une concurrence déjà vive. Elle s'est répandue comme le feu dans une traînée de poudre, en assurance directe notamment; avec les

¹ Texte du discours prononcé par le président de Sodarcan Ltée à l'assemblée générale des actionnaires, le 17 mai 1979.

104

résultats que l'on imagine. L'aspect du marché s'est trouvé transformé. Avec la nouvelle d'une amélioration des résultats en 1977, l'industrie avait largement ouvert ses portes, au lieu de dresser un mur entre les assurés et elle, comme elle avait eu tendance à le faire pendant deux ou trois ans. La chose a été excellente, aussi bien pour les assurés que pour ceux qui sont chargés de les servir. Mais tout cela s'est fait beaucoup trop vite pour assurer une évolution normale. Partir d'un extrême de restrictions pour atteindre à une grande laxité n'a jamais été un régime favorable à la bonne marche des affaires. Que, momentanément, cela ait été favorable à l'assuré, on ne peut le nier. Autant celui-ci aime à payer le moins possible pour un service qu'il apprécie vraiment au moment où le sinistre a lieu, autant il doit prévoir qu'un excès dans un sens peut éventuellement lui coûter cher, si on n'a pas observé les normes qui, à travers les siècles, se sont avérées essentielles à la sécurité, à la stabilité et à la bonne marche de l'assurance. La règle du pendule reste vraie: plus la réaction contraire est violente par la suite.



En ce début d'année, la situation est complexe, sinon un peu confuse. Essayons cependant de la cerner en étudiant avec un peu plus de précision ce qui s'est passé en 1978 et quelles sont les perspectives de 1979, même si les données ne sont pas complètes.

Il y a d'abord un fait très net. Non seulement la concurrence entre assureurs s'est maintenue en 1978, en assurance hors-vie, mais elle s'est accentuée. Avec la conséquence que, pour une première fois, le revenu-primés net a diminué ¹ et les

¹ Voici les chiffres de *Statistique Canada* à ce sujet:

	1978	1977
Primes souscrites:	\$4,642,546,000	\$4,814,303,000
Bénéfices techniques:	28,163,000	59,358,000
Bénéfices nets:	441,546,000	415,793,000

bénéfices techniques, tout en se maintenant, dans une certaine mesure, ont été réduits assez sensiblement. Si, malgré tout, ils sont restés favorables, la statistique officielle indique un fléchissement de moitié, soit 28 millions en 1978, au lieu de 59 en 1977. Et cela, malgré un jeu de réserves difficilement appréciable de l'extérieur.

Comme chaque année, les résultats individuels varient d'un assureur à l'autre. Une première statistique indique des différences considérables. Ils vont, par exemple, d'un déficit technique de six millions de dollars à un bénéfice technique de trente millions. Il y a là un écart assez étonnant, qu'expliquent ou justifient les politiques individuelles, l'absence ou la survenance de gros sinistres, la chance ou la malchance et l'orientation donnée à l'établissement des réserves.

105

Le bénéfice technique n'est pas la seule mesure du succès ou de l'insuccès d'une entreprise. S'il l'était, la situation de 1974 à 1976 aurait été grave pour les entreprises les moins solides. Pour en juger, il faut mettre en regard le rendement du portefeuille. C'est ainsi que, si la concurrence a réduit le bénéfice technique en 1978, le bénéfice net, à cause de l'apport financier, a légèrement dépassé le niveau de 1977. Par apport financier, on entend, n'est-ce pas, le rendement du portefeuille-titres, dû à des taux d'intérêt plus élevés, à certains profits de capital attribuables à une reprise en Bourse, aux fluctuations des changes et aux opérations d'achats et de ventes d'obligations quand le marché s'y est prêté.



Que l'année 1979 réserve-t-elle à l'assurance autre que vie ? Des mécomptes, assurément, si l'on se place au strict point de vue de l'assureur. Pour le comprendre, il faut essayer de juger la situation avec un minimum de renseignements, il est vrai; ce qui donne à notre opinion une valeur relative, dans un milieu extrêmement mouvant.

Tant que les assureurs et, faut-il le dire, certains réassureurs ne seront pas conscients des risques que leur font courir leurs politiques actuelles de tarification et de concurrence, on peut s'attendre à des résultats techniques de moins en moins bons. On ne peut, en effet, réduire sensiblement la tarification sans s'exposer aux conséquences ordinaires. S'il est vrai que certains taux étaient trop élevés, il y avait lieu de les corriger, mais avec une certaine modération.

106

En se rendant compte de la situation, certains assureurs ont accepté momentanément de freiner la concurrence, c'est-à-dire de ne pas rechercher des affaires pour le seul motif de production, sans tenir compte du coût. Mais jusqu'ici, bien peu ont accepté de laisser aller certains comptes sans essayer de se défendre. Il semble que, pour atteindre à une certaine sagesse, il faille attendre que les effets défavorables se soient entièrement manifestés; ce qui, malheureusement, ramène presque toujours l'industrie au phénomène ordinaire d'excès contraires dans un marché libre. C'est une des caractéristiques d'un domaine où le nombre des entreprises continue d'être trop grand pour les affaires disponibles. Tout ce qu'on peut espérer, c'est que l'on puisse mieux contrôler les cycles ou, tout au moins, en réduire l'amplitude.¹ Avec la garantie limitée à un

¹ Quand on examine les cycles depuis une vingtaine d'années, on constate qu'on peut les ramener à cinq d'inégale durée et aussi d'inégale portée. Voici, à titre d'exemple, ceux que dégage un graphique de *Canadian Underwriter* depuis 1959:

1er cycle:	favorable	1959 à 1961;
2e cycle:	déficitaire	1962 à 1964;
3e cycle:	favorable	1965 à 1968;
4e cycle:	déficitaire	1969 à 1977;
5e cycle:	favorable	1978.

Donc, en vingt ans, cinq cycles dont la durée est

- a) variable;
- b) dans l'ensemble, déficitaire.

A chaque période d'abondance correspond une période qui se corrige avec la hausse des tarifs. Pendant l'avant-dernier cycle, par crainte de l'intervention gouvernementale, la réaction n'a pas été assez rapide pour permettre au marché de se reprendre. On peut conclure, en effet, que si la durée du quatrième cycle a été aussi longue, c'est que la période a coïncidé avec une insuffisante augmentation des primes pour faire face à l'inflation, à la hausse des prix, aux jugements croissants rendus par les tribunaux et à une hausse du coût des réparations. Si l'augmentation des tarifs

an et avec l'extraordinaire matériel électronique dont on dispose, on a des atouts valables. Mais sera-t-il possible de maîtriser le facteur humain, la grande inconnue de toute solution durable ? Il est permis d'en douter devant ce qui se passe actuellement. À moins que les intéressés ne se soumettent éventuellement à une discipline collective. Est-ce possible, probable ou incertain ? Nous vous laissons le soin de l'imaginer.



Une autre chose est bien déroutante en ce moment: le peu d'attention que beaucoup d'assurés prêtent à la situation financière de l'assureur lui-même. La plupart sont solides, d'autres ont des ressources bien limitées. Or, souvent, ils acceptent des sommes hors de proportion de leurs moyens et à des coûts qui contribuent à déséquilibrer le marché. Généralisée, la pratique gêne l'industrie, mais elle peut mettre en péril certaines entreprises à plus ou moins brève échéance. Il est vrai que la plupart des sociétés ont des traités de réassurance, mais leur politique d'acceptation peut entraîner une rupture des relations entre assureurs et réassureurs, si elle est vraiment trop imprudente et si la cédante cesse de jouir d'une chance insolente.

Pour l'assuré, le fait d'obtenir l'assurance à un bon prix ne devrait pas être le seul critère. En effet, s'il ne se préoccupe pas de la situation financière de l'assureur, à plus ou moins brève échéance, il s'expose à des surprises graves au moment du règlement d'un sinistre. Le surintendant des assurances

a été trop faible d'abord, puis trop rapide, c'est en grande partie parce que l'on prévoyait l'entrée en lice des gouvernements, correspondant à des équipes nouvelles ou à un mouvement de protestation trop généralisé pour que l'Etat n'en tienne pas compte. C'est ce qui s'est produit dans le Québec, en 1978, après les interventions étatistes en Colombie Britannique et au Manitoba.

A tort ou à raison, on croit qu'en reprenant leur liberté de jugement et grâce à un matériel électronique leur permettant d'agir plus rapidement, les assureurs procéderont à l'avenir assez vite aux modifications de tarif:

- i) pour diminuer la durée des cycles;
- ii) pour en atténuer l'amplitude et la gravité.

n'intervient pas dans la politique de souscription d'un assureur. Il n'en voit que le résultat ultime. Dans ces conditions, il appartient à l'assuré de faire plus qu'accepter une prime parce qu'elle est plus basse qu'une autre.

108 Il faut signaler aussi comme l'assuré a tendance à mésestimer les services rendus par le courtier d'assurances. Dans le cas des grands risques et des risques moyens notamment, la qualité du personnel technique du courtier est très importante. N'en pas tenir compte, c'est s'exposer gravement au moment du règlement d'un sinistre. Dans son intérêt, l'assuré doit comprendre que si la concurrence est nécessaire, elle doit se faire non au niveau du courtier, mais des assureurs. Plaidoyer pro domo ? Non, simple constatation dictée par une longue pratique du métier.

Les trois premiers mois de 1979 semblent indiquer une reprise de la fréquence et une hausse du coût des sinistres. Il est vrai que le premier trimestre, chaque année, est une période difficile à traverser à cause des conditions atmosphériques, tant en assurance automobile qu'en assurance des biens. Mais l'augmentation est continue et assez troublante, semble-t-il.

Parmi les facteurs positifs, dans l'industrie, il faut signaler les excellents résultats des ententes faites entre assureurs automobiles pour assurer un règlement plus rapide des sinistres. On estime que, dans certains cas, la durée a été coupée de moitié.¹ Ce qui était devenu essentiel, dans la province de Québec notamment, face à la situation particulière créée par la Régie de l'assurance automobile pour qui n'existe pas le problème de la responsabilité. Seule importe la preuve du dommage subi pour un organisme qui est à la fois juge et partie.

¹ Au prix, semble-t-il, d'une substantielle hausse du coût de l'indemnisation.

Quant au coût réel des sinistres automobiles, il sera intéressant de juger les répercussions de la nouvelle méthode de procéder pour les dommages matériels. Si celle-ci semble avoir accéléré le règlement, il faudra savoir à quel prix, dans quelles conditions se fait le contrôle et s'il est suffisant; ce qui n'est pas encore démontré. Il faudra également voir dans quelle mesure les nouveaux bureaux d'évaluation et l'usage du constat amiable contribueront à uniformiser et à faciliter l'expédition des dossiers. Il serait bien étonnant que l'on n'apporte pas à ce double problème une solution satisfaisante. Si normalement l'industrie de l'assurance ne bouge pas vite, il semble bien, cette fois, que les circonstances la forcent à évoluer rapidement.

109

Autre observation: la concentration des entreprises d'assurances. Depuis plusieurs années, elle s'est faite sur une grande échelle en Angleterre d'abord, puis aux États-Unis, avec la constitution de groupes de plus en plus importants pour faire face à des besoins nouveaux nés à la fois de l'expansion des affaires et de l'inflation.

Le même phénomène s'est produit dans le courtage d'assurance aux États-Unis et, plus récemment, en Angleterre, parmi les grands courtiers de Lloyd's notamment, malgré une certaine résistance qui n'a pas toujours donné les résultats prévus.¹ On s'est rapidement rendu compte qu'on ne pouvait pas faire grand-chose contre un mouvement irréversible, permettant de traiter plus efficacement les problèmes de placement des risques, de leur surveillance et du règlement des sinistres; tout en permettant à l'acheteur de prendre part aux extraordinaires rendements des cabinets britanniques les plus rentables². Au Canada, le phénomène s'est produit également.

¹ Le Lloyd's Committee a très vivement réagi aux premières instances, puis on a trouvé des solutions différentes, ayant donné les résultats recherchés.

² Cette rentabilité des cabinets britanniques s'explique de deux manières. D'abord, par la moyenne relativement faible des salaires, puis par l'importance relative des affaires traitées.

Petit à petit, on en est venu à centraliser un fort pourcentage des affaires dans quelques bureaux capables de faire face aux difficultés inhérentes au métier. C'est également ce qui s'est produit dans notre milieu, où nous avons contribué à créer un groupe bien organisé et apte à faire face aux problèmes que pose le marché.

110 Enfin, parmi les initiatives récentes, il faut noter deux organismes nouveaux chez nos voisins du sud. D'abord le *free trade zone* qui, à New-York, acceptera, sans le contrôle ordinaire, certains risques particuliers. Et puis le *New York Insurance Exchange*.¹ Par son organisation et son esprit, ce dernier rappellera le fonctionnement de Lloyd's, London. Les deux vont constituer un marché nouveau destiné à faciliter le placement et la tarification des grands risques. Une fois constitués, ces deux organismes seront un pendant de Lloyd's. Ils formeront un marché permettant aux courtiers de trouver preneur pour les risques considérables qui, trop souvent, étaient accueillis à Londres à des conditions très restrictives. Il y a là une autre forme de la concurrence internationale, mais, peut-être également, un élément d'équilibre ou de déséquilibre, selon les méthodes employées.



En assurance sur la vie, les premiers résultats — ceux du surintendant fédéral des Assurances — indiquent une hausse de 8% des primes nettes au 31 décembre 1978 par rapport à 1977, et une augmentation de 12% de l'encours. Quant aux chiffres de la production pour l'année 1978, ils montrent au total une augmentation de 14%, avec une hausse plus forte dans l'assurance collective (18%) que dans l'assurance individuelle (10%).²

¹ Voir à ce sujet l'excellent article de M. Chris Robey, paru dans le numéro de janvier 1979 de la revue « Assurance ».

² Rapport préliminaire du 4 avril 1979.

Notons également, à propos de l'assurance sur la vie:

- a) que si, en 1978, l'assurance en vigueur a augmenté plus rapidement que le taux d'inflation, le revenu-primés n'en a pas suivi tout à fait la marche;
- b) que la concurrence est forte également au niveau de l'assurance temporaire et des rentes viagères. Dans l'ensemble, cependant, elle n'a pas la même virulence que dans les autres domaines dont il a été question précédemment;
- c) que si l'industrie augmente graduellement le rendement de son portefeuille grâce à un marché monétaire favorable, le taux de mortalité a tendance à diminuer dans l'ensemble: deux faits qui contribuent à donner une plus grande masse de manœuvre, même si elle n'assure pas nécessairement une plus grande rentabilité.

111

Ajoutons en terminant qu'en 1978, on a appliqué les nouvelles directives du surintendant fédéral des Assurances, en matières de réserves mathématiques. Beaucoup moins exigeantes que les précédentes, elles ont permis de dégager des sommes considérables, qui rendent les chiffres difficilement comparables d'un exercice à l'autre. Dans l'ensemble, les nouvelles normes ont permis à la plupart des compagnies d'assurances sur la vie d'augmenter leurs fonds propres et, par conséquent, d'améliorer leur situation financière. Il restera au contrôle provincial de juger s'il y a lieu d'appliquer les mêmes normes aux sociétés entrant sous sa juridiction.