

De quelques aspects statistiques de l'assurance sur la vie

Gérard Parizeau

Volume 47, Number 3, 1979

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104047ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104047ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, G. (1979). De quelques aspects statistiques de l'assurance sur la vie. *Assurances*, 47(3), 279–290. <https://doi.org/10.7202/1104047ar>

De quelques aspects statistiques de l'assurance sur la vie,

par

GÉRARD PARIZEAU ¹

D'autres collaborateurs de la revue présentent des études sur l'assurance-vie. Nous voudrions ici évoquer certains aspects statistiques, qui nous permettront de montrer son essor au Canada à travers un quart de siècle, c'est-à-dire de 1950 à 1977. Ce n'est pas la période héroïque, mais celle où, pour des raisons diverses, l'assurance a pris dans notre pays une importance très grande. En marge d'une sèche statistique utile pour poser des jalons, nous voudrions apporter certaines explications, notamment sur les raisons qui ont permis aux sociétés canadiennes de lutter avec succès contre des entreprises étrangères ayant des ressources considérables.

279

Ce n'est donc pas simplement cet essor assez remarquable de l'assurance-vie durant le dernier quart de siècle au Canada que nous voulons présenter ici, mais quelques aspects techniques, accompagnés de commentaires:

I — Assurance-vie souscrite au Canada ²

En	Assurance individuelle dite ordinaire	Assurance groupe ou collective
	(000,000)	(000,000)
1950	\$ 1,642	\$ 258
1960	4,576	1,553
1970	9,024	5,223
1976	21,426	17,086
1977	23,732	17,821

¹ L'auteur fait également partie du groupe Sodarcan.

² Source: *Faits sur l'assurance-vie au Canada*. Publication de l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie. Montréal.

II — Assurance-vie en vigueur au Canada

En	Assurance individuelle dite ordinaire	Assurance groupe ou collective
1950	\$ 13,614	\$ 2,615
1960	32,128	14,739
1970	62,845	55,977
1976	111,140	146,012
1977	124,399	169,321

280 L'Amérique est traditionnellement la terre de l'assurance sur la vie. Parce qu'on n'y a guère connu jusqu'ici les ravages de l'inflation galopante, les gens n'hésitent pas à s'assurer. C'est ainsi qu'à un certain âge et dans un certain milieu, les économies passent en partie à payer les primes. La nourriture, le logement, le vêtement, l'automobile, l'assurance sont, en effet, les éléments principaux du budget de la famille américaine¹. Périodiquement, certains font observer que si l'assurance est une forme d'économie, elle ne doit pas être la seule. Jusqu'à un certain âge, on n'en tient guère compte, tant les assureurs ont rendu facile la souscription d'un contrat destiné à mettre la famille à l'abri et tant ils ont convaincu le chef que son devoir le poussait à agir ainsi. À la faveur de l'inflation, cependant, certains s'orientent vers l'assurance temporaire, en délaissant l'assurance participante et permanente.

Et c'est ainsi que, sous la poussée d'équipes fort bien organisées et orientées vers la vente, on est parvenu aux résultats qu'indiquent les chiffres précédents. Pour ne mentionner qu'un groupe, en vingt-sept ans, on a augmenté le montant d'assurance en vigueur de neuf fois ce qu'il était en 1950.² C'est un résultat assez extraordinaire obtenu, encore une fois, grâce à la croissance du revenu individuel, à une force de vente extraordinairement vigoureuse et à une publicité orientée vers la famille et vers le devoir de son chef envers elle.³



¹ C'est-à-dire aussi bien des États-Unis que du Canada. Il y a à ce sujet une bien intéressante étude, parue dans *Sigma*, le bulletin de la Compagnie suisse de réassurance du 7 juillet 1979.

² Pour mieux juger, il faudrait tenir compte du pouvoir d'achat du dollar. Par ailleurs, l'augmentation de l'assurance en vigueur est constante, grâce à un effort de vente qui ne se laisse pas rebuter.

³ Voici, par exemple, le montant d'assurance par famille dans les diverses provinces du Canada: Québec (\$44,900); Ontario (\$43,300), Colombie britannique (\$40,700), provinces des Prairies (\$38,200), provinces de l'Atlantique (\$32,100). Par personne, les chiffres s'établissent à \$13,500, \$13,500, \$12,500, \$11,600 et \$8,400 respectivement. Il y a là des chiffres qui montrent l'importance accordée à l'assurance-vie dans la famille canadienne.

A S S U R A N C E S

Chose intéressante à constater, si, dans d'autres domaines de la vie économique au Canada, la concurrence étrangère est presque impossible à soutenir, les entreprises canadiennes d'assurance-vie ont gardé leur position à travers les années. Qu'on en juge par ces chiffres qui, au 31 décembre, notent l'évolution par groupe:

<u>Assurance en vigueur</u> ¹	1950	1976
	%	%
Sociétés canadiennes:		
assurance-ordinaire ²	69.4	68.0
assurance-groupe	64.0	78.0
Sociétés britanniques:		
assurance-ordinaire	2.5	8.3
assurance-groupe	—	2.4
Autres sociétés étrangères:		
assurance-ordinaire	26.2	24.0
assurance-groupe	36.0	19.0

281

En vingt-sept ans, si les sociétés canadiennes ont perdu un pour cent dans la répartition totale des assurances permanentes en vigueur, elles en ont gagné quatorze dans l'assurance-groupe. Fait à signaler, c'est cette dernière qui occupe le premier rang depuis 1971. À tel point que cinq ans plus tard, elle a dépassé et de beaucoup l'assurance totale en vigueur, grâce à un très gros effort de production, grâce aussi aux exigences des syndicats ouvriers et, reconnaissons-le, parce que l'assurance-groupe solutionne, partiellement et au meilleur prix, le problème de l'assurance au moment le plus exposé de la vie du couple.

III — *La société canadienne face à la concurrence étrangère*

Comment expliquer que les sociétés canadiennes aient pu tenir le coup ? Pour répondre à cette question, il faut, croyons-nous, distinguer entre deux moments de leur existence.

¹ Chiffres ayant trait à l'assurance-vie traitée par les sociétés d'appartenance fédérale.

² Par assurance ordinaire, on comprend l'assurance permanente (vie entière, 20 primes, etc.), aussi bien que l'assurance temporaire individuelle, par opposition à l'assurance collective. Source: Rapport du Surintendant fédéral des assurances — 1976.

Durant une première période — celle du début, la plupart des assureurs canadiens ont pu se développer grâce à la réassurance, grâce aussi :

- i) à l'usage de nouvelles tables de mortalité dont les prévisions permettaient d'avoir des primes de risque comparables ou même inférieures à celles dont avaient fait usage jusque-là les grandes entreprises américaines ou canadiennes les plus anciennes. Celles-ci n'en étaient venues, en effet, que petit à petit à utiliser les tables qui suivaient la marche décroissante de la mortalité. Pour qu'on en juge, voici quelques-unes d'entre elles dont nous résumons à dessein les conclusions :

Probabilité de mort par mille personnes

Age	<i>American Experience Table of Mortality (E.-U. 1843-58)</i>	<i>British Offices Tables 1863-93) Om5</i>	<i>Canadian Experience Table (Canada 1900-15) Cm5</i>	<i>Commissioners Standard Ordinary (E.-U. 1930-40) C.S.O. 1941</i>	C.S.O. 1958
25 ans	8.06	6.89	4.40	2.88	1.93
35 ans	8.95	8.37	4.45	4.59	2.51
45 ans	11.16	12.0	6.98	8.61	5.35

On voit par là quel avantage avaient les dernières venues en profitant d'une situation de fait devant laquelle les plus vieilles entreprises ne s'inclinaient pas toujours immédiatement.

- ii) À l'organisation d'une force de vente, comparable par ses méthodes à celles des entreprises les plus importantes et les plus actives.

tout

- iii) En profitant d'un marché obligataire et hypothécaire dont le rendement était plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, dans l'ensemble.
- iv) En suppléant momentanément à certains manques ou insuffisances par une vente poussée à l'extrême d'intensité, face à un public souvent mal préparé pour juger.
- v) En profitant d'un régime d'impôt avantageux et pouvant servir d'argument de vente efficace auprès de certains.

A S S U R A N C E S

Par la suite, et c'est la deuxième étape, l'équilibre s'étant établi entre certains de ces éléments, la concurrence des petites entreprises canadiennes avec les plus fortes s'est assez bien maintenue au point de rendre la lutte plus facile, chacun s'adaptant à ses besoins, à ses limitations et aux désirs de la clientèle, grâce en particulier à la réassurance qui, dans l'intervalle, s'était organisée sur le plan international en particulier.

IV — Répartition actuelle de l'assurance entre les âges et les types de contrats ¹

283

<u>Age des assurés</u>	<u>Pourcentage (polices)</u>	<u>Pourcentage (montant)</u>
Moins de 15 ans	17	6
15 ans à 24 ans	31	23
25 ans à 34 ans	32	44
35 ans à 44 ans	13	19
45 ans ou plus	7	8
TOTAL:	<u>100</u>	<u>100</u>

Et également l'analyse de la production par genre de police:

<u>Genre de police</u>	<u>Pourcentage en nombre de polices</u>	<u>Pourcentage en prime sur montant</u>
	%	%
Vie entière	37	25
Vie, primes temporaires	17	7
Mixtes	6	3
Rentes viagères	4	3
Assurance temporaire uniforme ou décroissante	20	42
Polices familiales	2	2
Autres combinaisons de polices	14	18
Total	<u>100</u>	<u>100</u>

¹ Source: *Faits sur l'assurance-vie au Canada*, Edition 1978.

V — *L'inflation et ses effets nocifs*

L'inflation est un très sérieux problème en assurance sur la vie. Qu'achète en 1978 une assurance-vie souscrite en 1970 ? Relativement peu, si l'on applique l'indice du pouvoir d'achat de la monnaie de 1978 en regard de celui de 1970.

Comme dans bien d'autres domaines, l'inflation est un des plus graves exemples d'érosion que l'on puisse imaginer pour des valeurs fixes. Il y a deux manières d'en atténuer les effets en assurance sur la vie :

- 284
- a) En comblant le fossé d'année en année à l'aide d'assurance temporaire, tout en tenant compte que l'on cherche à prévoir seulement le risque de mortalité pendant la période de la vie où il est le plus sérieux pour la famille.
 - b) En employant la participation aux bénéficiaires à l'achat d'assurance acquittée et libre d'impôt sur le revenu à partir de la souscription du contrat. Car par la suite la conversion pourra se révéler difficile à cause de l'état de santé, et dispendieux par suite de l'âge.

Il ne faut pas oublier cependant que si la valeur réelle du capital assuré diminue avec la marche de l'inflation, la prime se paie relativement plus facilement dans le cas du salarié dont la rémunération a augmenté proportionnellement à la réduction du pouvoir d'achat de la monnaie. Voilà une mince consolation et un argument sinon boiteux, du moins bien relatif. Nous en convenons.



L'opinion est extrêmement variable sur les solutions individuelles données au problème de l'assurance sur la vie, en marge de l'inflation. L'une d'elles nous paraît caractéristique d'une génération et d'une époque. Elle tient essentiellement à la marche de l'inflation. En voici un aperçu :

1. L'assurance-vie ne doit être souscrite que sous la forme temporaire jusqu'à soixante-cinq ans, puisqu'elle tient compte uniquement du coût de mortalité et de la protection de la famille à l'époque où celle-ci a un besoin essentiel. Par ailleurs, il faut se rappeler que le pouvoir d'achat est décroissant et que le montant doit être augmenté périodiquement à un coût croissant.¹

¹ Ou fixe selon le cas. Il faut se souvenir également que si l'assurance vie est un facteur de sécurité familiale, elle apporte à la succession un élément de liquidité qui n'est pas négligeable.

2. L'assurance sur la vie ne doit pas retenir une trop grosse part des économies réalisables par le chef de la famille, puisque le deuxième volet du programme englobe
 - a) l'achat d'une maison, qui peut même dépasser ce que justifieraient les revenus de la famille, en tenant compte qu'il y a une forte hypothèque remboursable à date fixe ou échelonnée et que, par ailleurs, la valeur de la maison monte régulièrement, alors que la plus-value n'est pas taxable puisqu'il s'agit du domicile.
 - b) l'achat d'une maison de campagne également hypothéquée lourdement, car là également la valeur augmente d'année en année suivant l'inflation. Par ailleurs, il faut se rappeler que, dans ce cas particulier, la plus-value sera taxable éventuellement. À moins que la propriété soit au nom de l'épouse.
 - c) enfin, un fonds liquide de peu d'importance, il est vrai, permettant de demander à une spéculation modérée un excédent de revenu; taxable il est vrai, sauf s'il s'agit d'actions souscrites en vertu du nouveau régime d'épargne-actions de la province de Québec. Et cela jusqu'à concurrence d'un certain montant valable suivant le gain de travail individuel.

285

Utopie que cela ? Non, mais il y a là un exercice d'équilibre devant lequel hésite un esprit ayant connu la crise de 1929 ou se méfiant de ce qui peut arriver, même dans une hypothèse bien imaginée et tenant compte des aspects actuels de la situation.

VI — La taxation des bénéfiques des sociétés et ses conséquences

La décision du gouvernement fédéral de taxer davantage les bénéfiques des assureurs a porté momentanément un certain coup à l'assurance sur la vie en 1969. Pendant longtemps, le service de l'impôt sur le revenu avait consenti à fermer les yeux sur les réserves, leur constitution et leur imposition. Ainsi, une réserve pour éventualité en assurance sur la vie n'était taxable que lorsqu'elle passait directement au compte de l'actionnaire, c'est-à-dire lorsqu'elle revenait à l'actionnaire ou à la société elle-même à titre d'entreprise mutuelle. À partir de 1969, le service de l'impôt fédéral décida d'imposer les assureurs avec beaucoup plus de

rigueur. Pour éviter de taxer le *dividende*¹ versé à l'assuré, on décida de faire porter un impôt de quinze pour cent sur le revenu-placements de l'assureur. Plus tard, on annula cette taxe en se contentant d'un impôt sur le revenu grevant les sommes portées au compte des actionnaires ou de la société mutuelle, selon le cas. Voilà bien résumée une question complexe étudiée par un des collaborateurs de la Revue. Voyons avec trois exemples quelle a été la conséquence dans l'immédiat des mesures restrictives adoptées par le service de l'impôt sur le revenu. En l'espèce, il s'agit d'une assurance-vie entière de \$1,000 souscrite à l'âge de trente ans avec participation régulière dans les bénéfices² :

	<u>1964</u>	<u>1976</u>	<u>1979</u> ³
<i>Compagnie A</i> (canadienne)			
Prime	18.40	17.96	17.96
Dividende après			
— 3 ans	3.86	3.38	3.57
— 5 ans	4.31	4.84	4.97
— 10 ans	6.41	6.57	7.47
— 20 ans	9.80	10.50	13.13
<i>Compagnie B</i> (canadienne)			
Prime	17.67	17.46	18.66
Dividende après			
— 3 ans	2.80	2.02	2.77
— 5 ans	3.46	2.80	3.97
— 10 ans	5.33	4.91	7.25
— 20 ans	9.85	9.80	14.94
<i>Compagnie C</i> (américaine)			
Prime	20.76	15.94	17.26
Dividende ⁴ après			
— 3 ans	1.98	0.35	0.38
— 5 ans	3.04	1.03	1.31
— 10 ans	5.73	3.08	3.89
— 20 ans	11.07	9.06	10.94

¹ Nous employons à dessein le mot *dividende* étant donné son usage en Amérique. On veut dire par là non pas l'équivalent d'un profit attribué à une action, mais la part des bénéfices réalisés par l'entreprise et attribuée aux assurés. Il y a là une déviation du sens. D'un autre côté, comme elle est répandue dans tous les pays d'influence anglo-saxonne, nous nous inclinons. En fait, nous devrions dire la participation de l'assuré et non pas le dividende accordé à l'assuré.

² Source: *Stone & Cox Life Insurance Tables*, Toronto, En dollars canadiens.

³ Chiffres de 1978.

⁴ Complété par un boni périodique.

Ces chiffres n'ont aucune valeur particulière dans l'immédiat. Ils n'établissent qu'un niveau possible de la participation au moment de la souscription du contrat. Ils ne manquent pas d'intérêt, cependant, parce qu'ils indiquent le barème établi à l'avance par l'assureur sans aucun engagement de sa part, il est vrai. Ils permettent également de voir le coup assez dur donné à la participation après 1969 et, par ailleurs, le redressement accompli assez rapidement par les assureurs avec la hausse de rendement de leur portefeuille-titres.

Par ailleurs, si on examine ces chiffres d'un peu plus près, on voit:

- a) qu'ils correspondent à des politiques différentes de coût et de participation;
- b) que la participation n'a pas suivi la même courbe médiane et ascendante. Elle a été atteinte après 1969 par la nouvelle échelle des taxes, durement dans deux cas et très durement dans un autre. Grâce, encore une fois, à la hausse de rendement du portefeuille et à l'attitude nouvelle de l'État, la courbe s'est redressée rapidement. Avec les années et avec l'augmentation considérable des fonds accumulés au compte de l'assuré, le redressement a été encore plus spectaculaire. Ainsi, entre la troisième année et la vingtième, le dividende prévu a été multiplié par 3,7 dans le premier cas, 5,4 dans le second et 8,8 dans le troisième, avec un certain écart des primes originales, il est vrai.

287

Il n'y a aucune conclusion d'ordre commercial à tirer de ce qui précède, sauf que les assureurs ont des méthodes de travail bien différentes, même si au départ ils ont bien des éléments communs. Si, malgré cela, nous citons leurs chiffres ici, c'est simplement pour donner un aperçu général de leurs barèmes, et pour montrer les conséquences soit d'une politique commerciale particulière, soit d'une mesure financière appliquée par l'État.

VII — Les variations de rendement du portefeuille-titres

Un autre aspect nous paraît intéressant à signaler: le rendement du portefeuille-placements des compagnies canadiennes d'assurance sur la vie. En voici la marche depuis 1911 ¹ :

¹ Source: *Faits sur l'assurance-vie au Canada*, 1978.

A S S U R A N C E S

288

Année	Pourcentage	Année	Pourcentage
1911	5.72	1970	6.20
1921	6.03	1971	6.35
1930	5.90	1972	6.56
1935	4.34	1973	6.79
1940	3.98	1974	7.11
1945	3.66	1975	7.34
1950	3.55	1976	7.69
1955	4.18	1977	8.04
1960	4.98		
1965	5.65		

De la belle époque, avant la guerre de 1914, aux années folles de l'après-guerre, le rendement n'a guère varié. Puis, à cause de l'abondance et du faible prix de l'argent, il a diminué lentement jusqu'à 1950, ce qui a créé un problème. Fort heureusement, dans l'intervalle, le coût de mortalité avait baissé graduellement au point de continuer à être une source de bénéfices. Cela a compensé dans une certaine mesure le rendement décroissant du portefeuille. Par ailleurs, certains assureurs avaient orienté leur portefeuille-titres vers le placement hypothécaire, tout en n'allant pas jusqu'au placement immobilier qu'en Amérique le contrôle ne reconnut pas pendant longtemps, sauf pour les immeubles occupés par la société d'assurance en partie ou en totalité.

La situation était rendue encore plus difficile par le fait que si les calculs de la réserve mathématique se faisaient à un taux très bas, ils ne devaient pas dépasser 3%; ce qui forçait les assureurs à serrer de très près le rendement de 3.55% que l'on avait atteint en 1950.

Avec 1955, la remontée commence au point qu'en 1977, on atteint 8.04%: niveau momentanément d'autant plus avantageux que, pendant toute cette période, les économies sur le coût de mortalité ont été faibles. Par ailleurs, les rentes viagères ont coûté d'autant plus cher que les mêmes barèmes devaient être considérés en sens contraire: l'amélioration de l'état de santé moyen entraînant des coûts accrus avec la prolongation de la vie du rentier. La hausse du taux de rendement du portefeuille-titres a permis, par ailleurs, de contrebalancer l'effet de ce premier élément à l'aide d'un taux de calcul plus élevé.

VIII — Les affaires traitées avec l'étranger

L'assurance sur la vie est depuis bien longtemps une source de capitaux extrêmement avantageuse pour les sociétés canadiennes. Un bon nombre d'entre elles, en effet, ont su s'organiser à l'étranger, tout en faisant un gros effort de production au Canada. Qu'on en juge par ces chiffres ¹ :

Année	Revenu-primés au Canada	Revenu-primés à l'étranger
1950	\$ 286,000,000	\$ 212,000,000
1970	1,252,000,000	698,000,000
1976	2,877,000,000	1,040,000,000
1977	3,252,000,000	1,162,000,000

289

L'essor n'est pas aussi grand à l'étranger qu'au Canada, mais il est très substantiel et régulier. Dans l'ensemble, il représente plus de 26% du revenu-primés total de ces sociétés canadiennes. Ce qui est considérable dans un domaine où la concurrence est forte.

IX — Le phénomène d'auto-défense

À un moment donné, des capitaux américains ont eu tendance à mettre la main sur certaines des sociétés canadiennes les plus importantes. Le mouvement a été rapidement arrêté par l'intervention des surintendants des assurances fédéral et provinciaux, qui ont consenti à la transformation des entreprises en société mutuelle. Les actionnaires y ont trouvé leur avantage. De leur côté, les assurés sont devenus propriétaires de l'entreprise par un processus de mutualisation qui a réparti l'opération sur une période assez étendue pour ne pas affaiblir la société, tout en atteignant l'objet désiré. À savoir, mettre à l'abri de l'étranger des sommes considérables accumulées au cours de très nombreuses années. Ainsi s'est manifestée une résistance à l'influence étrangère sinon menaçante, du moins envahissante. Il y avait là une réaction normale qui s'était déjà manifestée dans d'autres domaines comme la banque et les autres établissements financiers où l'influence étrangère ne doit pas devenir prépondérante si l'on veut que l'économie canadienne ne soit pas contrôlée de l'extérieur par des transports de capitaux relativement faibles. Tout en souhaitant la collaboration étrangère, il ne faut pas

¹ Source: *Faits sur l'assurance-vie au Canada*, 1978.

qu'elle mette la main sur tout ce qui fait partie du patrimoine national. C'est une auto-défense que les pays étrangers pratiquent d'ailleurs sur une grande échelle.



290

En terminant, nous profitons de l'occasion pour attirer l'attention sur les services rendus par le contrôle des assurances aux sociétés canadiennes et étrangères, mais canadiennes en particulier. Grâce à une grande compréhension de leurs problèmes, le contrôle a permis aux sociétés canadiennes d'atteindre une solidité financière, qui leur a permis de résister à tous les coups du sort et aux événements inattendus qui ont précédé ou accompagné les guerres ou les crises financières depuis un demi-siècle.

Il faut signaler également que le contrôle, aussi bien fédéral que provincial, s'est attaché à donner aux sociétés canadiennes toutes les occasions possibles de se développer. À certains moments, il a tenu à adopter des mesures destinées à corriger les avantages dont jouissaient les sociétés étrangères, avantages qui, il faut l'admettre, agissaient à certains moments à l'encontre des intérêts des sociétés canadiennes. L'accueil des surintendants a toujours été extrêmement favorable. À tel point que, dans la province de Québec notamment, on peut attribuer la fondation et l'essor de certaines petites entreprises à l'intervention directe du surintendant des Assurances, qui a montré une compréhension du problème et une bonne volonté certaine n'excluant pas, cependant, le désir de protéger l'assuré. C'est un témoignage qu'il faut rendre à l'État qui, dans ce cas particulier, a joué à la fois son rôle de contrôle et d'animation.