

Faits d'actualité

Rémi Moreau and J. D.

Volume 51, Number 4, 1984

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104354ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104354ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Moreau, R. & D., J. (1984). Faits d'actualité. *Assurances*, 51(4), 561–568.
<https://doi.org/10.7202/1104354ar>

Faits d'actualité

par

RÉMI MOREAU et J. D.

I — Sodarcan parmi les grands⁽¹⁾

561

Dans un numéro précédent⁽²⁾, nous jetions notre dévolu sur la concentration des cabinets de courtage d'assurance et leurs conséquences.

Il va sans dire que, depuis le début de cette décennie, une stratégie de développement a permis à plusieurs sociétés d'accéder au rang de grands courtiers mondiaux dans l'assurance, comme l'indique une étude récente de *Business Insurance*, que nous avons reprise dans le dernier numéro (51^e année, no 3), en page 427⁽³⁾.

Ont ainsi accédé à ce niveau un cabinet français, en dix-huitième place, et le groupe Sodarcan, en dix-neuvième. Depuis sa fondation en 1972, Sodarcan a mis sur pied ou acquis plus de vingt-cinq entreprises dans le domaine de l'assurance et de la réassurance ; ce qui lui a permis de devenir une des grandes firmes d'assurance et de réassurance au Canada et à l'étranger.

En effet, ses bureaux se répartissent maintenant à travers toutes les provinces canadiennes, aux États-Unis et en Europe. Le holding montréalais Sodarcan est actuellement bien structuré pour entreprendre une vocation internationale et bien équipé pour répondre aux besoins les plus variés dans la gestion, le courtage, l'actuariat et la consultation. Il est le premier groupe à avoir développé le courtage de réassurance et la souscription de réassurance au Québec et, dans ce domaine, il s'est taillé une place importante au Canada.

R. M.

(1) *Sodarcan amongst the important world brokers.*

(2) « *Assurances* », 51^e année, no 2, pages 173 et s.

(3) L'étude de *Business Insurance* a également été commentée brièvement par l'Assurance française (no 457), qui a reproduit le tableau illustrant le rang qu'occupent les vingt grands courtiers.

II – La rentrée dans l'assurance⁽⁴⁾

Si la rentrée est manifeste dans les milieux scolaires, juridiques et parlementaires, elle se produit également dans l'entreprise. Que nous a réservé la rentrée à l'automne quatre-vingt trois, dans le milieu québécois de l'assurance ? Parmi les principaux faits manquants, on a retenu les initiatives suivantes :

562

- La Commission des valeurs mobilières du Québec a autorisé les institutions financières (sociétés d'assurance, banques, société de fiducies) à négocier des valeurs par l'intermédiaire de la Bourse de Montréal, permettant ainsi une diversification des placements.
- « *Vous avez bien raison !* ». Tel est le thème d'une campagne de publicité organisée par l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec, mise sur pied le 17 septembre dernier. Cette campagne visait à mettre l'emphase sur le rôle du courtier comme conseiller et les services de première valeur qu'il est en mesure de fournir dans l'analyse des besoins, la sélection des assureurs et l'examen des réclamations.
- C'est en septembre qu'a débuté, à l'Université du Québec à Montréal, à l'intérieur du certificat de premier cycle en administration, une option « assurances » visant quatre cours spécialisés en expertise des sinistres.
- Dernier trimestre : continuité de la reprise. Si l'on en juge par les résultats de compagnies d'assurances générales au premier trimestre, le revenu de primes a augmenté de 13.4% par rapport à la même période, l'an dernier et la sinistralité a diminué légèrement en comparant les résultats de l'année dernière à ceux de cette année. Il semble que cette tendance s'est continuée au cours du second semestre de l'année 1983. Par ailleurs, si les affaires ont bien été dans toutes les classes d'assurance, automobile, habitation et assurance individuelle, le secteur de l'assurance commerciale n'a pas apporté de profits. Cette situation, qui dure depuis 1978, semble être attribuable à la forte compétition qui existe entre les assureurs dans ce

(4) *The re-opening in the insurance field.*

domaine et elle ne laisse pas présager de rajustement à court terme.

R. M.

III — Un fonds de garantie sous étude⁽⁵⁾

La déconfiture de trois assureurs canadiens, depuis deux ans, à savoir, Strathcona General Insurance Co., Pitts Insurance Group et Cardinal Insurance Co., incite le gouvernement canadien à prendre certaines mesures appropriées.

Un fonds de garantie financière est actuellement à l'étude au bureau du surintendant canadien des Assurances. Il viserait notamment à augmenter le capital actuel mis à la disposition de l'État afin de protéger les assurés en cas d'insolvabilité ou faillite des assureurs. Parmi les principales caractéristiques de ce fonds, le premier au Canada, on retiendrait :

563

- un pouvoir de contrôle étendu ;
- un capital et surplus de \$ 5 millions au lieu de \$ 3 millions, tel qu'actuellement ;
- une plus grande politique de rétention par les assureurs ;
- un montant limité à 50% effectué à la réassurance non reconnue.

R.M.

IV — Mémoire présenté au ministre fédéral⁽⁶⁾

L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes a remis un mémoire, au mois de septembre, au ministre d'État aux finances du Canada. Parmi les principaux aspects, on vise à diversifier davantage les activités de services financiers rendues par les sociétés d'assurance-vie et d'assurance-accident et maladie et à établir les règles d'une meilleure concurrence avec les banques et autres institutions financières. Ce mémoire était présenté dans le cadre d'un examen fédéral des lois qui régissent les compagnies d'assurances. Une refonte de ces lois est attendue. Celles-ci n'ont pas été remaniées en profondeur depuis un demi-siècle.

R.M.

(5) Insurance guaranty fund under study by Federal Insurance Regulators.

(6) *A brief presented to the Federal Government by the A.C.C.A.P.*

V — Les banques américaines réclament le pouvoir d'assurer⁽⁷⁾

Aux États-Unis, dans un mouvement contraire à ce que nous indiquons ci-avant, les institutions bancaires poursuivent leurs efforts en vue d'amener les États à légiférer sur le pouvoir qu'elles réclament de compléter leurs services financiers par la souscription et la vente de l'assurance. Déjà neuf États, apprenait-on dans l'édition du 12 septembre 1983 de *Business Insurance*, ont indiqué qu'ils examineraient cette possibilité. On sait que l'État du Dakota sud a déjà légiféré en ce sens.

R.M.

564

VI — Chez Lloyd's⁽⁸⁾

Le Conseil de Lloyd's a approuvé, le 24 octobre dernier, un règlement qui oblige les agents de souscription à dévoiler tout intérêt ou obligation qu'ils pourraient avoir en regard de toute société d'assurance ou autre société opérant avec le syndicat auquel ils appartiennent. Le règlement adopté est entré en vigueur une semaine plus tard.

Concrètement, tout intérêt ainsi dévoilé est consigné dans un registre qui sera accessible au public, relativement à cette matière, le 31 mars 1984.

R.M.

VII — La prévention⁽⁹⁾

La prévention s'inscrit d'abord dans le cadre de la gestion du risque en vue de réduire ou d'éliminer les possibilités de pertes. Par ailleurs, la prévention doit s'exercer également dans l'optique de la gestion des assurances afin d'améliorer l'appréciation du risque assuré et, conséquemment, de réduire les taux.

Hors l'assurance ou dans le cadre de son application, nous croyons que les organismes publics spécialisés ou participant au développement de la prévention sont trop peu connus.

En outre, nous pensons que les entreprises ne sont pas suffisamment renseignées sur des programmes de cours destinés à la

(7) *U.S. banks request permission to act as insurers.*

(8) *A new rule at Lloyd's.*

(9) *Loss prevention and its various elements.*

formation des personnes, à la diffusion de connaissances et à l'élabora- tion concentrée de moyens techniques.

En matière de prévention, une question difficile se pose : vou- lons-nous financer la prévention par des économies sur l'assurance ou par des obligations légales ou de réglementation plutôt qu'abor- der les problèmes de sécurité par eux-mêmes ?

Bien sûr, il y a les coûts reliés à la prévention. Mais en défini- tive, ces coûts doivent faire partie des frais budgétisés à l'entretien, afin que l'entreprise réalise et récupère au maximum. Entre l'attitu- de passive totale et la réaction brutale et tardive visant à mettre en place un système complexe et coûteux, soulignons qu'un program- me échelonné et structuré peut s'adapter très bien aux contingences budgétaires.

565

En matière de produits, en matière de sécurité incendie, en matière de responsabilité civile ou professionnelle, en matière d'objets ou vaisseaux sous pression, qui sont autant de surfaces où croît la complexité et qui requièrent une vigilance constante afin d'éviter toute défaillance.

La prévention oblige non seulement à entretenir, mais à dé- pister les causes qui peuvent devenir menaçantes : celles qui origi- nent dans la conception des appareils avant leur mise en service et celles qui sont dues à l'usure ou au vieillissement.

Les fautes humaines également doivent être prises en compte.

Les recherches et les études sur des mesures de prévention de- vront permettre à l'entreprise de tirer le meilleur parti du matériel existant ou de le remplacer, d'informer au maximum le personnel sur les méthodes d'utilisation, de mesurer les conditions de risques et de rendre efficace tout le patrimoine selon ses possibilités financières et la nature des projets à réaliser.

Il n'y a pas de fatalité en matière d'accidents.

R.M.

VIII — De l'assurance automobile, une fois de plus⁽¹⁰⁾

Dans notre numéro de juillet 1983, nous avons cité des chif- fres pour expliquer la différence de primes qui existe dans l'assu- rance automobile en Ontario et au Québec et, en particulier, à To- ronto et à Montréal. Il y avait là une explication d'ordre statistique.

(10) *More on automobile insurance.*

Peut-être aurait-il fallu, pour compléter le tableau, apporter quelques raisons d'ordre psychologique ou administratif. En voici quelques-unes :

1. Depuis toujours, la loi a été appliquée de façon beaucoup plus stricte dans l'Ontario que dans Québec. Un effort sérieux a été fait dans notre province, mais il n'atteint pas, croyons-nous, ce qui se fait dans la province voisine. Cela comprend également l'importance des amendes qui sont prévues dans des cas précis.

566

2. Il semble que l'enquête faite par la police à la suite d'un accident soit faite beaucoup plus rapidement et efficacement chez nos voisins.

3. Le fait que les voitures doivent être vérifiées régulièrement, suivant l'âge du véhicule, et que la vérification soit confirmée par une étiquette donne des résultats très appréciables. Déjà, un effort a été fait dans notre province, mais il ne paraît pas avoir donné ce qui existe ailleurs.

4. Les assureurs ontariens semblent faire un effort de contrôle beaucoup plus sévère des coûts que dans la province de Québec. Certains s'organisent pour vérifier l'exactitude des réparations, après la réparation complétée, mais il semble que la mesure ne soit pas suffisamment répandue pour éviter la fraude sur une certaine échelle

Tout cela n'est pas la raison première, mais contribue incontestablement à donner des résultats qui se manifestent par des coûts plus élevés au Québec et, par conséquent, par des primes également beaucoup plus substantielles.

On voudra bien considérer cette note comme une contribution au bien commun et non comme une attaque contre des services gouvernementaux de l'État, efficaces dans l'ensemble.

J.D.

IX — Le problème d'expansion⁽¹¹⁾

Faut-il ou ne faut-il pas faire l'achat de clientèles ou de bureaux existant à l'heure actuelle ? Il est évident que le développement économique n'est pas encore assez important pour permettre une croissance normale d'un bureau et pour lui permettre de faire face à des frais accrus. Par ailleurs, l'achat soit de clientèle, soit d'un bureau même présente des problèmes si, par contre, il peut

(11) *The expansion and its consequences.*

apporter des avantages réels soit au point de vue fiscal, soit au point de vue économie de personnel, soit au point de vue fusion de certains services, soit, enfin, pour renforcer un personnel dans un service ou dans un autre. Tout cela doit faire l'objet d'une étude particulière qui ne comprend pas simplement le prix plus ou moins élevé auquel revient l'opération.

Chaque cas doit être étudié isolément, tout en appliquant des barèmes qui comportent aussi bien la répartition de la clientèle entre les divers types de contrats que la qualité de l'administration de l'entreprise antérieure.

567

X — Le problème de la productivité dans une économie en crise⁽¹²⁾

Chaque année a lieu à l'American College/Bryn Mawr, Pennsylvania ce que l'on appelle *The Frank M. Engle Lecture*. Cette fois, on a confié au professeur Jerry L. Jordan le problème de la productivité. Voici sa conclusion :

«The sharp decline of capital-to-labor ratios in the 1970s occurred for two reasons. First, slower growth of real investment spending-especially long-lived, fixed, nonresidential investment-resulted from onerous regulation, high and volatile inflation and interest rates, energy shocks, and burdensome taxation. Second, the denominator of the ratio, the labor force, grew very rapidly because of demographic trends and the rising participation rate. In the future, capital-to-labor ratios should rise rapidly. The growth of the labor force is slowing while regulatory reform, tax relief, lower inflation, and lower interest rates (along with declining real energy prices) will all stimulate faster growth of investment spending. The results of devoting more resources to creating a larger and newer capital stock will be to make our labor force more productive.

In conclusion, while our ability to measure productivity still has many problems, especially in the growing services sector of the economy, the decline of output per unit of labor and total factor productivity that was reported for the 1970s should not be expected to continue in the future. Where government tax and regulatory policies depressed productivity growth, those policies have been reversed or modified. While a larger young population meant a high crime rate in the 1970s, that

(12) *The productivity problem in an economy in crisis.*

population is growing older in the 1980s and the crime rate is already falling. After-tax real incomes rose in 1982 for the first time in several years and will continue to rise for several years as the economy recovers from protracted stagnation. Incentives to save have been improved, and longer time horizons will yield rising standards of living in the future. The degree of prosperity depends on the way a society uses its resources. There are good reasons to believe the 1980s will be better than the 1970.»

Avec le professeur Jordan, nous en formons le voeu.

568

J.D.

XI — L'assurance des biens personnels : une tragi-comédie

Il y a deux ans, les assureurs de la province de Québec étaient assez inquiets de la tournure que l'assurance automobile et celle des biens personnels étaient en train de prendre. Par suite de la concurrence, personne n'osait trop augmenter les tarifs, avec le résultat que certaines sociétés menaçaient de se trouver dans une situation embarrassante. C'est alors qu'allant à l'encontre de la recommandation d'un ex-ministre des assurances, le surintendant de Québec avait recommandé officieusement aux assureurs d'augmenter leurs tarifs pour faire face aux sinistres. Il n'y avait là rien d'extraordinaire mais, se sentant appuyés, les assureurs haussèrent leurs primes avec un ensemble parfait, sinon avec une complète uniformité. Comme résultat, deux ans après, le rapport du sinistre aux primes diminuait au point de rendre l'une et l'autre de ces assurances avantageuses pour l'assureur tout au moins qui, ainsi, pouvait renforcer ses réserves et son surplus.

Mais, en assurance, tout a une fin et assez rapidement. Après s'être plaints de l'insuffisance des tarifs, certains assureurs ont consenti à diminuer leurs exigences ici et là sans trop en parler, afin d'attirer certaines affaires de leurs concurrents. Poussant l'inconscience encore plus loin, d'autres ont offert des commissions sensiblement plus élevées aux courtiers pour essayer d'attirer vers eux des affaires qu'ils n'avaient pas et qui étaient devenues avantageuses.

Quand, dans ce domaine de l'assurance, se verra-t-on devant des actes normaux, des réactions mesurées et un véritable sens de l'intérêt général ? Nous posons la question sans trop savoir ce qu'il faut y répondre.