

L'avenir est à ceux qui l'auront préparé

Jacques Ross

Volume 55, Number 2, 1987

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104565ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104565ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Ross, J. (1987). L'avenir est à ceux qui l'auront préparé. *Assurances*, 55(2), 207–212. <https://doi.org/10.7202/1104565ar>

Article abstract

The Life Insurance industry, in the last ten years, has been extremely profitable for the insurers based in part on high interest rates and inflation. Those days are over and the size of our industry and the extreme competition have made it almost impossible to keep such a pace. The financial institutions are realigning their planification to take advantage of the cross ownership that will be made possible between types of institutions in the near future at the Federal level. Banks, insurance companies, trust companies and brokerage firms will compete through mergers or acquisitions to take advantage of the new legislation. The future belongs to the institutions that already have taken advantage of the last year or two to prepare the next five or ten.

L'avenir est à ceux qui l'auront préparé

par

Jacques Ross⁽¹⁾

The Life Insurance industry, in the last ten years, has been extremely profitable for the insurers based in part on high interest rates and inflation. Those days are over and the size of our industry and the extreme competition have made it almost impossible to keep such a pace. The financial institutions are realigning their planification to take advantage of the cross ownership that will be made possible between types of institutions in the near future at the Federal level. Banks, insurance companies, trust companies and brokerage firms will compete through mergers or acquisitions to take advantage of the new legislation. The future belongs to the institutions that already have taken advantage of the last year or two to prepare the next five or ten.

207



La dernière décennie a été marquée de fluctuations importantes dans l'économie nord-américaine, aussi bien dans le marché de l'assurance que dans celui de la réassurance.

L'inflation, les taux d'intérêt élevés et une compétition débridée ont fait entrer notre société dans une ère nouvelle. Le confort et la continuité qui marquaient jadis notre industrie ont été fortement dérangés par la taille même des entreprises, l'élément *profitabilité*, les nouvelles réglementations et le monde de la réassurance.

Il est très douteux de croire que l'expansion récente du marché de l'assurance, et surtout de la réassurance, se maintiendra dans les prochaines années parce que les facteurs qui ont contribué à cette augmentation ont changé. En effet, l'émission de régimes d'assurance temporaire va en ralentissant, les coûts de la réassurance ont

(1) M. Jacques Ross est vice-président, Accidents-maladie et Tarification à La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada, membre du groupe Sodarcan.

tendance à augmenter et la tarification à se resserrer. Les marges bénéficiaires étant réduites, l'émission des polices à taux préférentiels deviendra de plus en plus rare. L'avènement du *sida* aura une influence certaine sur le niveau des taux. Ce qui pouvait être avantageux jadis, c'est-à-dire d'annuler un contrat d'assurance pour le remplacer par un nouveau régime à taux inférieur, est de moins en moins réel.

208

Très compétitifs durant les dernières années, les réassureurs ont augmenté leurs normes pour les affaires facultatives, après avoir essuyé des pertes très importantes dans ce marché qui fut, un jour, très lucratif. L'avènement de restrictions sur la rétention zéro resserrera grandement le marché de la facultative.

La fusion éventuelle de plusieurs compagnies d'assurance-vie aura un effet important sur le niveau de la réassurance cédée au Canada, puisque la fusion d'une société de faible taille avec une compagnie plus importante augmente, par le fait même, le niveau de rétention de la petite société, ce qui laisse le réassureur avec un niveau de nouvelles affaires substantiellement réduit. En 1985, dix sociétés canadiennes cédaient à leur réassureur plus de 75% de toutes les affaires vie obtenues par leur force de vente, représentant à elles seules plus de 40% de toute la réassurance souscrite au Canada.

Tout cela se produira parce qu'Ottawa permettra bientôt aux piliers du monde financier de se décloisonner pour accentuer la concurrence des institutions financières. Il faut donc prévoir un remue-ménage important dans ce domaine, à travers des fusions, des acquisitions et des changements d'orientation. Nous essaierons ensemble de comprendre ces changements importants. D'abord, une vue à vol d'oiseau des dernières années chez les assureurs-vie.

L'assurance-vie canadienne compte plus de 167 sociétés, dont 68 canadiennes qui possèdent 80% des actifs de toutes les sociétés d'assurance-vie opérant au Canada et 80% des primes encaissées, 67 compagnies américaines, 11 britanniques et 11 européennes.

Durant les derniers cinq ans, la ventilation des affaires vendues au Canada a changé d'une façon très significative. En effet, les affaires sans participation aux profits ont augmenté substantiellement, au détriment des affaires dites participantes. Un autre mouvement important s'est effectué de l'assurance-vie et de l'assurance-santé vers

les rentes viagères. Enfin, si l'on se base sur l'encaissement des primes, on constate que les affaires collectives représentaient, en 1985, 53% des affaires globales des compagnies d'assurance-vie, alors que ce pourcentage n'était que de 47%, il y a à peine cinq ans. Ce gain de l'assurance collective s'est évidemment fait au détriment de l'assurance *grande* branche, à cause d'une plus grande diffusion et des disponibilités des assurances collectives.

À la fin de 1985, le portefeuille d'assurance-vie canadien, en millions de dollars d'assurance, se chiffrait à \$740,000, dont 55% d'assurance collective, à rapprocher de \$430,000, dont 59% d'assurance collective, en 1980. Les souscriptions de nouvelles affaires vie, en 1985, étaient de l'ordre de \$120 milliards, à comparer à \$64 milliards, cinq ans plus tôt. Les affaires collectives représentaient 35% du total, en 1985, et 41% en 1980. Ces chiffres excluent les rentes.

209

Le portrait-type de l'assuré moderne est un homme (61% en nombre de contrats et 73% en capital assuré) ayant des revenus de plus de \$25,000 (44% en nombre de contrats et 59% en capital assuré) qui achète toujours de la vie entière (47% de contrats pour 28% de capital assuré) ou de l'assurance temporaire (19% des contrats et 32% du capital assuré). Il est très jeune :

Entre 25 et 34 ans : 34% des contrats et 44% du capital assuré ;
De 35 à 44 ans : 20% des contrats et 25% du capital assuré.

Son capital assuré est entre \$50,000 et \$100,000 dans 27% des cas pour 24% du capital assuré ou de plus de \$100,000 dans 26% des cas pour 61% du capital assuré. Le mode de versement des primes est mensuel dans plus de 70% des cas.

En terme de revenu-prime, les compagnies d'assurance-vie ont encaissé, en 1985, plus de \$11 milliards pour des couvertures d'assurance-vie et de rentes. Ce chiffre se compare à \$6,5 milliards, cinq ans plus tôt. Ce total se ventile comme suit, pour les différentes branches :

A S S U R A N C E S

	Assurance-vie		Rentés		Total
	Grande Branche	Collective	Grande Branche	Collective	
1980	2,318	952	1,762	1,465	6,497
1985	3,108	1,431	3,281	3,276	11,096

210

Côté actif, les compagnies d'assurance-vie canadiennes étaient toujours, en 1985, fortement engagées dans un portefeuille obligataire, soit 43% de leur portefeuille total d'investissement. Les prêts hypothécaires à 30% des actifs étaient le deuxième plus important débouché pour le fonds de compagnies d'assurance-vie. En 1980, ces deux blocs d'actifs composaient 60% des actifs totaux des compagnies d'assurance-vie au Canada. Aucun mouvement important ne semble se dessiner dans la composition des actifs des compagnies d'assurance-vie, dans les dernières années.

Les assurés font confiance, pour leur assurance-vie, principalement aux sociétés canadiennes à charte fédérale (74,5%) et aux sociétés provinciales canadiennes (6,9%). Ces chiffres montrent une amélioration sensible de ces deux blocs de sociétés qui n'assuraient qu'une part de 69% et 5,5% respectivement du marché canadien, il y a dix ans.

1986 aura été une année de réflexion, une année où les principaux assureurs ont affûté leur équipement et leurs stratégies.

Dans un avenir prochain, les quatre piliers ne feront plus qu'un. Le *Livre Blanc* du ministre d'État, M. Tom Hockin, qui promet la propriété croisée des institutions financières, a permis à nos stratèges de déterminer leurs plans d'action pour les années à venir.

Le monde financier, jadis extrêmement bien cloisonné dans quatre catégories distinctes (d'où l'expression des *quatre piliers*, c'est-à-dire les banques, l'industrie de l'assurance, les fiducies et, enfin, le courtage en valeurs mobilières), subit présentement une vague de changement irréversible. L'Angleterre et les États-Unis ont connu ce phénomène déjà et le Canada réagit présentement à cette tendance. Cette déréglementation, d'ailleurs, n'est pas propre au

monde financier ; qu'il s'agisse de mentionner les domaines du transport et de la télécommunication où la déréglementation est déjà réalisée.

Le gouvernement fédéral, en effet, promet de révolutionner le monde de la finance, en permettant aux institutions financières d'étendre leur gamme de services et surtout de créer des filiales dans les secteurs complémentaires ou d'acquérir tout simplement les piliers manquants.

Plusieurs groupes importants ont déjà commencé à bouger dans ce nouvel environnement. La Laurentienne en est un exemple frappant. Elle a pris le contrôle de la maison de courtage Geoffrion Lelerc et des compagnies de fiducie Yorkshire Trust, Eaton Trust et Les Fiduciaires. Elle a également acquis une participation importante dans la Banque d'Épargne et s'est portée propriétaire des services financiers Eaton. Autant de domaines financiers différents qui assurent à La Laurentienne sa présence dans les quatre piliers financiers faisant, par le fait même, figure de *leader* dans la diversification financière.

211

La Mutuelle du Québec a également consolidé son influence à la Banque d'Épargne. Les Coopérants ont également joué certaines cartes, ces derniers temps, avec Molson Rousseau et Dominion Securities ; le Mouvement Desjardins a un certain permis de courtage via la Fiducie du Québec.

1986 a donc été, pour les stratèges plus astucieux que d'autres, l'année qui a marqué un nouveau départ dans le monde financier. Nous sommes témoins, cependant, d'un départ assez lent dans cette direction du décroissement, qui prendra, dans les années à venir, une folle allure de course aux acquisitions et aux fusions.

M. Claude Castonguay déclarait récemment à *La Presse* que « les institutions financières qui réussiront dans l'avenir seront de grande taille, diversifiées et d'envergure internationale ». M. Henri-Paul Rousseau, vice-président de la Banque Nationale du Canada, tenait le même langage, en admettant que le décroissement entraînerait inévitablement une concentration des institutions financières en place.

Qu'on se rappelle pour un instant le fameux *Big Bang* anglais. Quelques mois seulement après le décroissement du marché finan-

cier en Grande-Bretagne, 62 maisons de courtage sur 65 changeaient de mains, un grand nombre passant à des intérêts étrangers.

Le monde financier de demain appartiendra aux audacieux, à ceux qui sont déjà prêts à acquérir, à ceux qui ont fait leur planification de développement dans cette année de réflexion.

212 Le grand gagnant ? Le consommateur, sans doute. Pensons au *Carrefour* financier de La Laurentienne qui n'est qu'un départ dans les possibilités énormes de ce monde de géants. Le jour où nous pourrons faire absolument toutes nos opérations financières, du paiement de notre hypothèque à l'achat d'un plan d'actions, en passant par l'emprunt sur la valeur de rachat de notre police d'assurance, tout cela à un même endroit, n'est peut-être pas très loin.

Le grand perdant ? Le distributeur de certains produits financiers qui devra se recycler, et dans ce genre de produits et dans la façon de le distribuer.

Demain sera très intéressant dans le monde financier, pour qui aura déjà su profiter des occasions qui se présentent.