

Propos sur l'assurance-automobile dans la province de Québec

Jean Dalpé

Volume 20, Number 4, 1953

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103239ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103239ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dalpé, J. (1953). Propos sur l'assurance-automobile dans la province de Québec. *Assurances*, 20(4), 117–122. <https://doi.org/10.7202/1103239ar>

Assurances

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

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

117

Prix au Canada :
l'abonnement : \$2.00
Le numéro : - \$1.00

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :
Ch. 319
300, rue St-Sacrement
Montréal

20e année

MONTRÉAL, JANVIER 1953

No 4

Propos sur l'assurance-automobile dans la province de Québec ¹

par

JEAN DALPÉ

63 - 37

Ce n'est pas la combinaison d'un coffre-fort, ce n'est pas le numéro de plaque d'une voiture, ce n'est pas non plus la clef d'une intrigue policière, c'est tout simplement le nouveau rapport des sinistres et des frais que reconnaissent les assureurs pour l'assurance-automobile. Il n'y a pas bien longtemps encore, on affirmait que les frais d'acquisition et d'administration étaient aux environs de 47 pour cent et on accordait à l'assuré pour les sinistres 53 pour cent de la prime. Dans la province de Québec, on allait un peu plus haut

¹ Les premiers ont paru dans le numéro d'octobre 1952.

puisqu'on fixait les frais à 44½, 42 et 34 pour cent selon qu'il s'agissait d'assurance de voitures particulières, de camions ou de voitures de transport public. Nous nous sommes déjà élevés contre cela, en affirmant que les frais n'atteignaient sûrement pas 45 pour cent en moyenne avec des commissions réduites à 17½, 15 et 10 pour cent dans la province de Québec. L'augmentation de la part des sinistres dans la prime nous donne raison, même si, pour arriver là, les assureurs annoncent une réduction du taux de la commission de 2½ pour cent pour la province de Québec et de 5 pour cent dans les autres provinces pour l'assurance des voitures particulières. Cela veut dire qu'on en arrive à l'uniformisation des commissions à 15 pour cent dans l'ensemble du Canada, pour les autos particulières et pour les camions. Ainsi se termine une lutte très âpre, commencée il y a déjà quelques années. Engagée entre les assureurs et leurs agents généraux, elle s'est disputée ensuite à un niveau plus bas avec les agents solliciteurs, c'est-à-dire ceux qui établissent le contact entre l'assuré et la compagnie d'assurance: lien sans intérêt disent ceux qui cherchent à en diminuer la valeur pour le rémunérer le moins possible. Le plus grand nombre ne raisonne pas ainsi, cependant. Il se rend compte des services rendus par l'intermédiaire. Quand on se penche sur le passé, on constate que sans l'agent, la vente est lente et l'essor est médiocre. L'agent va chercher l'affaire. Il ne crée pas le besoin, il le monte en épingle, si l'on peut dire. Il en convainc l'assuré et, de là à le satisfaire, il n'y a qu'un pas. Je sais qu'on reproche à trop d'agents leur ignorance et leur apathie devant la connaissance du métier. Mais quels progrès ont été accomplis de ce côté depuis quelques années! S'il y a beaucoup à faire, il n'en reste pas moins que c'est à l'agent que revient la fonction d'aller chercher les affaires. Il le fait et il le fera d'autant mieux qu'il sera mieux rému-

né. Quand on cherche à expliquer le peu de succès de certaines entreprises privées ou d'État, lorsqu'il n'y a pas coercion, on ne peut le faire que par le manque d'organisation ou la désorganisation de la vente. Par contre, si on étudie l'étonnant succès de certaines sociétés d'assurance-vie, on constate que celles-ci se sont développées formidablement, bien que leurs tarifs fussent élevés par rapport à ceux d'autres entreprises similaires, à cause de la manière dont elles ont organisé la production. Si la vente n'est pas tout dans le succès d'un assureur, c'est un des facteurs essentiels, au même degré que l'élément technique, c'est-à-dire les tarifs, les réserves, les placements. Ceux qui l'ont ignoré ont constaté combien l'expansion était lente. Le meilleur exemple nous paraît être celui des rentes viagères de l'État, les plus avantageuses cependant et qui se sont répandues seulement quand on eût engagé le personnel voulu pour rejoindre le public. L'agent avec ses défauts et ses qualités, c'est encore ce qu'on a trouvé de mieux pour assurer le recrutement du chaland, lequel ne vient à l'assurance que s'il y est amené par un grand battage combiné de publicité et de sollicitation personnelle intense. L'assurance-vie a donné l'exemple en formant ses agents et en les harcelant de toutes les manières: des « pep talks » aux concours, des cours sur la vente aux bulletins de vente où l'agent est secoué, surveillé, poussé de l'avant à l'aide d'arguments souvent primaires, mais efficaces et de primes qui vont de la dinde aux chapeaux, du grille-pain à l'appareil de radio. Sans se rendre jusque là, les assureurs des autres branches devraient faire plus pour former leurs agents et reporter sur eux une partie du travail qu'ils font trop souvent eux-mêmes.

Ici se pose une autre question, celle de l'établissement d'un régime de commission différent pour le courtier ou l'agent qui a son bureau dans sa poche suivant l'expression

courante et celui qui est vraiment organisé. Il n'y a pas à l'ignorer, l'un ne fait rien d'autre que d'aller chercher l'affaire. Son travail se limite à l'établissement d'un contact essentiel; mais c'est tout. Il téléphone à l'assureur, donne les renseignements nécessaires à l'émission du contrat et quand on lui envoie la police, la livre au client, perçoit la prime et la remet à l'assureur. Toute la tâche administrative reste à l'assureur. L'agent ou le courtier organisés font davantage. Ils émettent eux-mêmes la police à l'aide de renseignements obtenus par eux; c'est une tâche assez lourde qui demande un personnel supplémentaire et spécialisé, surtout s'il s'agit de polices collectives qui exigent une attention et un soin encore plus grands. Le courtier qui connaît son métier, sait aussi que, pour les assureurs dont il n'émet pas les polices, il faut vérifier tous les détails, primes comprises, car souvent le personnel débordé des compagnies laisse passer des erreurs de toute espèce. Il sait aussi que les sinistres sont devenus tellement nombreux qu'il faut surveiller la manière dont ils sont réglés. S'il ne le fait pas, il laisse au hasard le soin de donner satisfaction à son client. Mais cela relève de sa fonction, dira-t-on ! Il ne reçoit pas une commission uniquement pour apporter l'affaire. D'accord, mais il faudrait semble-t-il faire une différence entre ceux qui évitent une partie du travail à l'assureur et ceux qui ne le font pas. On reconnaît la chose en assurance contre l'incendie. On devrait faire de même, nous semble-t-il, pour l'assurance-automobile.

Sur la réduction de 20 pour cent

On a annoncé qu'à partir du 1er avril, les assureurs accorderaient une réduction de 20 pour cent aux automobilistes qui n'auraient pas eu d'accident pendant trois ans. L'initiative est bonne puisqu'elle permettra d'établir une différence entre les bons et les mauvais risques, entre les

malchanceux, les maladroits et ceux qui évitent les sinistres, soit par chance — ce qui ne peut pas se faire indéfiniment — soit parce qu'ils ont de bons réflexes et qu'ils conduisent bien. Ainsi, on donne une satisfaction à ceux qui ont pu ou su éviter les accidents. Malheureusement, on n'accordera pas la réduction à tous, mais simplement à ceux qui se servent de leur voiture pour fins de promenade, à ceux par conséquent qui sont censés représenter le meilleur risque. D'un autre côté, comme le tarif de ce groupe est insuffisant, si l'on en juge par le rapport des sinistres aux primes, on en profitera probablement pour hausser le tarif, en faisant valoir que si l'on augmente la prime, on traitera différemment les bons et les mauvais risques. Cette manière de procéder est probablement adroite, mais dans quelle mesure ? C'est ce que nous verrons par la réaction du public.

Il est une autre modalité qu'on applique aux voitures particulières, dans l'État de New-York, aux États-Unis, depuis le mois de novembre 1952: le *demerit plan*. Celui-ci consiste à augmenter la prime:

a) de 10 pour cent dans le cas de l'automobiliste qui a eu, en dix-huit mois, un accident impliquant des dommages corporels et matériels aux tiers ou deux sinistres entraînant des dommages matériels à autrui;

b) de 20 pour cent pour un nombre de sinistres supérieur.¹ L'avantage de ce mode de procéder, c'est que l'on fait porter le fardeau de la surprime sur l'automobiliste qui a eu des accidents répétés.² C'est celui-ci qui doit payer da-

¹ Ces pourcentages ne sont pas assez élevés à notre avis. Ils devraient pouvoir atteindre 30 et même 40 pour cent de la prime dans les cas extrêmes. N'oublions pas, en effet, qu'il s'agit d'une sanction qui doit être d'autant plus sévère que le risque est accru par la négligence ou la maladresse de l'assuré.

² Suivant la définition donnée par le « National Bureau of Casualty Underwriters », il y a accident au sens du « demerit plan » quand:

a) « an amount has been paid as a loss.

b) « an amount is held as a loss reserve by an insurance company or

c) « a security deposit is registered under any financial responsibility law, or

vantage. Si on lui demande une prime plus élevée, il sait pourquoi. Et ainsi, il est porté à faire attention s'il veut revenir au tarif ordinaire. De son côté, le bon risque sait qu'il est mieux traité, parce qu'on demande aux responsables d'accidents de payer plus cher.

122

Les deux modes ont le même inconvénient: ils forcent l'assureur à se fier à la bonne foi de l'assuré, à moins que celui-là ait garanti l'automobile pendant la période antérieure. On ne devrait pas être forcé de s'exprimer ainsi, mais il faut reconnaître que l'assuré fait rarement des déclarations exactes en assurance-automobile. Pour vérifier il suffirait cependant de demander le nom de l'assureur précédent et de se renseigner auprès de lui. Ainsi, on aurait des informations exactes permettant d'appliquer le nouveau règlement sans erreur possible. Notons en terminant que si l'on appliquait la règle du « demerit », comme dans l'Etat de New-York, il ne serait pas nécessaire d'augmenter le tarif pour pouvoir accorder une ristourne à des assurés aussi confiants qu'il est possible de l'être.

d) « a civil suit is pending against the insured or applicant.

« Claim expenses only, payments under the medical payments coverage only, or medical first aid expenses only, do not constitute a loss under this definition ».