

L'assurance et la réassurance en Amérique Latine

Arthur Costa

Volume 32, Number 3, 1964

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103524ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103524ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Costa, A. (1964). L'assurance et la réassurance en Amérique Latine. *Assurances*, 32(3), 137–148. <https://doi.org/10.7202/1103524ar>

Article abstract

Monsieur Costa a présenté sur ce sujet une conférence fort intéressante au dernier Rendez-Vous de Septembre, qui a eu lieu à Monte-Carlo. Dans une première partie, il traite des antécédents démographiques, sociaux et économiques en Amérique du Sud. Nous nous excusons de ne pouvoir la reproduire faute d'espace. Nous tenons, cependant, à donner à nos lecteurs la deuxième partie de cette excellente étude, qui présente l'assurance dans des pays que nous ne connaissons peu malheureusement et où, comme le note monsieur Costa, elle a fait de grands progrès sous des influences diverses. Il est intéressant également d'y voir l'assurance privée aux prises avec la nationalisation et l'assurance étrangère face à l'assurance locale, en une opposition qui se retrouve partout où le sentiment nationaliste gagne du terrain. Or, dans les pays d'Amérique du Sud, ce sentiment est vif comme dans tous les milieux qui cherchent à se défendre contre l'envahissement de l'extérieur, en créant une économie nationale suffisamment forte. A.

L'assurance et la réassurance en Amérique Latine

par

ARTUR COSTA

Directeur et membre du Conseil de Reaseguradora Patria, S.A.

137

Monsieur Costa a présenté sur ce sujet une conférence fort intéressante au dernier Rendez-Vous de Septembre, qui a eu lieu à Monte-Carlo. Dans une première partie, il traite des antécédents démographiques, sociaux et économiques en Amérique du Sud. Nous nous excusons de ne pouvoir la reproduire faute d'espace. Nous tenons, cependant, à donner à nos lecteurs la deuxième partie de cette excellente étude, qui présente l'assurance dans des pays que nous ne connaissons peu malheureusement et où, comme le note monsieur Costa, elle a fait de grands progrès sous des influences diverses.

Il est intéressant également d'y voir l'assurance privée aux prises avec la nationalisation et l'assurance étrangère face à l'assurance locale, en une opposition qui se retrouve partout où le sentiment nationaliste gagne du terrain. Or, dans les pays d'Amérique du Sud, ce sentiment est vif comme dans tous les milieux qui cherchent à se défendre contre l'envahissement de l'extérieur, en créant une économie nationale suffisamment forte. A.

De nos jours, le nationalisme économique qui domine la plupart des républiques de l'Amérique Latine s'est aussi manifesté dans l'industrie de l'assurance; dans tous les pays, de nouvelles compagnies voient le jour, fondées avec du capital local, et déplacent peu à peu les entreprises étrangères ou réduisent leurs possibilités de traiter des affaires où intervient le financement d'entités de leur propre pays ou de capital de

138 leurs ressortissants qui y sont établis. En outre, dans beaucoup de pays latino-américains, le capital privé local ne suffit pas ou est trop timide pour se lancer dans des investissements à grande échelle dans les industries nouvelles ou de grands travaux. C'est donc le secteur public qui les établit ou les réalise en faisant appel à des prêts de l'extérieur, spécialement d'organismes internationaux ou de la Banque privée internationale. Les Gouvernements donnent alors la priorité, pour l'assurance des biens, soit aux Compagnies nationales à capital d'État ou à celles dont le capital est national. Beaucoup d'entreprises étrangères ont donc opté pour s'associer aux Compagnies nationales afin de pouvoir maintenir leurs positions, dans la mesure du possible, et contribuent à leur capital dans des proportions qui varient suivant les possibilités accordées par la législation de chaque pays. D'autre part, beaucoup d'entreprises locales acceptent et recherchent cette coopération car, dans certains cas, elle les aide à obtenir certaines affaires qui seraient autrement hors de leur portée, ou simplement par besoin de financement.

D'une manière ou d'une autre, l'évolution de l'assurance en Amérique Latine a été extraordinaire pendant les 25 ans qui viennent de s'écouler: elle a naturellement suivi le développement démographique et le progrès économique qui, comme nous l'avons vu ont été notables. J'oserais dire qu'en général la capacité de couverture est déjà supérieure à la demande: dans certains pays tels que le Brésil et la République Argentine, pour ne citer que deux exemples, le nombre des compagnies qui réalisent des opérations est franchement excessif. Il existe donc actuellement une concurrence exagérée qui conduit à des procédés erronés et dangereux; ceux-ci sont la réduction des tarifs, le paiement des commissions aux assurés, la concession de délais prolongés pour le paiement des primes l'octroi de couvertures indues et l'aggravation du coût d'acquisition.

La conséquence logique de cette politique est un délabrement des résultats, un manque de liquidité des entreprises et une tendance à se grouper en consortiums ou à s'unir à des entreprises financières et bancaires, ce qui rend de plus en plus difficile la vie des petites compagnies qui ne comptent pas avec des appuis de ce genre et qui dépendent exclusivement de leur modeste organisation de vente ou d'un corps d'agents limité.

La dépendance excessive de l'étranger en matière d'assurances et réassurances, ainsi que l'attitude démagogique de certains gouvernements latino-américains, a conduit à l'intervention de l'État sous forme de monopole desdites activités, lesquelles, pour beaucoup de raisons, doivent se trouver entre les mains de l'initiative privée. Au lieu d'attaquer le mal à la base, on a essayé de contrôler les effets et non les causes, alors qu'en réalité on a seulement réussi à établir des systèmes bureaucratiques compliqués et coûteux qui, pour la plupart, ne justifient pas leur existence. De nos jours, toute une série d'intérêts créés rendent très difficile un redressement des procédés.

Il est évident que la faute revient en grande partie aux entreprises privées mêmes, qui ne surent pas prévoir ces situations, et à la timidité des capitalistes locaux qui permirent aux capitaux étrangers d'envahir leur propre champ d'action. Dans certains cas, comme en Argentine, les compagnies ont coopéré à l'établissement du monopole après quoi elles ont été écartées sans le moindre égard. Elles regrettent bien maintenant tout ce qui s'est passé et défendent le rétablissement de la liberté de contrat de la réassurance.

L'argument fondamental pour la formation des monopoles a été, dans chacun des cas, l'intention d'éviter une fuite de devises possible. Cela a peut-être eu lieu à une certaine époque, lorsque l'assurance se trouvait pratiquement entre

140 les mains d'entreprises étrangères, mais il est évident que cela ne se produisait plus dans les pays qui organisaient peu à peu une industrie nationale de l'assurance, qui actuellement a déjà obtenu une importance considérable. Ce qu'il fallait réellement c'était créer une législation des assurances qui fit naître un système national et se défaire définitivement du colonialisme économique, mais l'intronisation d'un monopole n'obéissait pas à un besoin légitime mais plutôt à une plate-forme politique. Il est très facile de faire impression sur le public, naïf et ignorant des véritables circonstances, en lui disant que l'on exporte tant de millions en primes de réassurance, mais ceux qui vivent dans ce milieu savent ce qui a réellement lieu, spécialement les réassureurs d'aujourd'hui. Bien souvent l'on n'exporte pas de primes, mais des sinistres. Même en temps normal et avec des moyennes de sinistralité raisonnables, que reste-t-il des primes exportées une fois payées les réclamations, les commissions, les sur-commissions et la participation aux bénéfiques, en plus des frais d'administration ? En vérité, s'il reste une marge à la charge des compagnies cessionnaires, n'est-ce pas le juste prix de la protection accordée contre les pertes catastrophiques qui pourraient affecter et déséquilibrer l'économie d'un pays à un moment donné ?

Actuellement, l'intervention de l'État en Amérique Latine se manifeste de la manière suivante: il existe des monopoles dans l'assurance directe en Uruguay et au Costa Rica, et dans la réassurance en Argentine, au Chili et au Brésil. A Cuba, comme une conséquence de la révolution, l'État est intervenu et a nationalisé la plupart des compagnies, mais nous ne savons pas encore quel sera le système qui va subsister définitivement.

En Uruguay, au moyen de la loi du 27 décembre 1911 dénommée Loi Organique de la Banque d'assurances de l'État, le monopole d'État du commerce de l'assurance s'est trouvé institué. On a permis que les compagnies qui opéraient à

l'époque poursuivent leurs activités, bien que l'autorisation puisse leur être retirée d'un moment à l'autre.

Il existe, à Costa Rica, un "Instituto Nacional de Seguros", fondé en 1924, qui est le seul autorisé à opérer toutes les branches sans exception, et sur ce territoire il n'existe aucune agence, ni compagnie privée.

Dans la République Argentine, la loi 12983 et l'ordonnance approuvée par le décret No. 17,925 du 24 Juin 1947 ont donné naissance à l'Instituto Mixto Argentino de Reaseguros, une entité autoritaire pour le contrôle et la distribution de la réassurance argentine.

141

Depuis sa fondation, le capital de l'IMAR a été distribué entre l'État et les Compagnies argentines d'Assurances, dans la proportion de 50 pour cent chacun, mais en 1953 les sociétés d'assurances ont été éliminées de l'Institut. Il n'y reste donc que du capital entre les mains de l'État qui lui a fait changer son nom pour celui d'Instituto Nacional de Reaseguros.

Le décret ayant institué le monopole avait partiellement respecté la liberté des compagnies étrangères qui opéraient dans le pays en disposant ce qui suit: "Les Compagnies dont la direction et le capital ne se trouvent pas dans le pays devront céder à l'Institut, aux commissions originales d'acquisition, au moins 30 pour cent de tous les risques généraux et personnels qu'ils souscriront dans le pays. L'excédent de ceux-ci — ou 70 pour cent — pourra être librement placé par ces Compagnies".

Les cessions et les excédents que reçoit l'Institut, une fois sa retention fixée, sont offerts de préférence à la réassurance des compagnies argentines d'assurances, et les excédents restants peuvent être placés dans des compagnies dont le capital et la direction ne se trouvent pas dans le pays ou sur des marchés étrangers. L'Institut peut établir des réciprocités s'il

considère que c'est dans son intérêt. Lorsque la nature d'un certain type d'assurances empêche que le marché local n'offre des facilités propres à ses exigences et si l'Institut ne peut se charger de la réassurance ou ne le considère pas avantageux, il peut autoriser les Compagnies à obtenir leur réassurance directement à l'étranger.

142 Voyons maintenant la situation au Brésil. Le décret-loi no 1, 186 du 3 avril 1939 créa l'"Instituto de Reaseguros do Brasil". Le capital initial était de 42 millions de cruzeiros; 50 pour cent des actions furent souscrites par les institutions de prévision sociale créées par la Loi Fédérale, et l'autre 50 pour cent par obligation, par les sociétés anonymes et mutuelles autorisées ou à autoriser pour l'opération des assurances. Le président de l'Instituto est nommé par le Président de la République, et les six membres qui composent le Conseil Technique sont nommés comme suit: trois par les sociétés d'assurances, et trois par le Président de la République.

La réassurance par l'Institut est obligatoire, sauf dans les branches où il n'opère pas, et les retrocessions de celui-ci sont obligatoires pour toutes les sociétés, même si elles n'opèrent pas dans la branche correspondante.

Les Compagnies brésiliennes ont trouvé le moyen d'esquiver la cession obligatoire de la réassurance à l'Institut, qui n'est même pas permise entre compagnies locales, en faisant un usage extraordinaire de la co-assurance. Il existe un bureau distributeur de co-assurances auquel ont recours toutes les compagnies brésiliennes pour partager leurs risques avant de se tourner vers l'Instituto. Dans ce bureau on délivre des polices au nom et pour le compte de toutes les compagnies associées, en indiquant les pourcentages de participation de chacune d'elles sur chacun des risques.

Enfin, un autre pays qui compte avec un monopole de la réassurance, établi depuis de longues années, c'est le Chili.

L'organisme d'État se nomme "Caja Reaseguradora de Chile" (Caisse de Réassurances du Chili). Elle fut fondée en 1927. Le capital se trouve distribué entre trois types d'actions: a) l'État, b) les compagnies d'assurances, et c) les personnes naturelles et juridiques. La situation au Chili est différente de celle du Brésil, et la réassurance peut être réa-
lisée entre compagnies nationales établies dans le pays. Les excédents que les compagnies ne peuvent couvrir sont réas-
surés par la Caja Reaseguradora. Elle a le monopole des ces-
sions à l'étranger, mais pas des acceptations de réassurance
de l'étranger. Sur les réassurances cédées à la Caja, une fois
qu'elle a déterminé sa retention, elle place les excédents sur
le marché national ou étranger. Cependant, le premier ex-
cédent des réassurances que reçoit la Caja des Compagnies
non nationales, est offert en premier lieu aux compagnies
nationales.

143

Au Chili aussi on pratique la coassurance sur une grande échelle, mais d'une manière différente du Brésil. Il existe de grands consortiums de compagnies qui réunissent vingt ou vingt-cinq entreprises, par exemple la Chilena Consolidada, le Groupe Kappés et d'autres; elles distribuent entre elles les risques avec une grande capacité de retention avant de céder les excédents à la Caisse.

Dans le domaine privé, la situation de la réassurance est la suivante: il existe en activité huit compagnies privées de réassurance dont 3 au Vénézuéla, une à Panama, une en Colombie et trois au Mexique. Il reste à Cuba une compagnie à capital allemand, soumise aux difficultés de la situation actuelle. Il vient aussi de se constituer au Pérou une compagnie de réassurances, mais elle n'est pas encore entrée en activité. La première compagnie privée de réassurances s'était créée au Mexique en 1940, et la seule qui se consacre exclusivement à la branche vie se trouve aussi fixée dans ce pays.

144 La plupart de ces entreprises professionnelles de réassurances ont été créées afin de pouvoir faire face à n'importe quelle initiative des gouvernements respectifs pour la formation de monopoles dans leur pays, prouvant ainsi que l'initiative privée remplissait les fonctions appropriées et donnant satisfaction aux besoins primordiaux de ses marchés en la matière. D'autres surgirent pour des raisons purement commerciales, comme au Vénézuéla par exemple, où la perspective de dispositions favorables dans le projet de la loi des assurances encouragea plusieurs hommes d'affaires disposant de capital. Si le dit projet est approuvé, les compagnies de réassurances constituées au Vénézuéla jouiront du privilège prioritaire dans toutes les compagnies locales d'assurances.

Au Centre-Amérique, les pays qui ont souscrit au Traité Général d'Intégration Économique projettent la constitution d'un pool de réassurances au moyen d'un système d'échanges automatiques des excédents. Pour le moment, il a déjà fonctionné en partie au moyen d'accords bilatéraux de réciprocité. Cela conduira peut-être aussi à la formation d'une compagnie de réassurance dans un futur prochain.

Les pays qui n'ont pas de monopole de la réassurance peuvent, généralement, disposer librement de leurs excédents. Il existe cependant certaines réglementations, comme par exemple au Mexique, où il est obligatoire de placer dans le marché local cinquante pour cent des excédents des branches Incendie, Automobiles et Divers. A cause de cette disposition, il existe au Mexique un échange intense de réassurance entre toutes les compagnies locales, au moyen d'offres de facultatives et de traités automatiques réciproques qui ont une certaine priorité sur les excédents placés auprès des compagnies étrangères.

Une des plus grandes préoccupations pour les réassureurs qui ont opéré et qui continuent de travailler dans cette

zone latino-américaine a été, jusqu'à une date récente, le problème du paiement des soldes en devises étrangères. Nous pouvons dire qu'actuellement il existe peu de restrictions. Dans les pays soumis au contrôle des changes, les versements de soldes de réassurance et de liquidations de sinistres pour des risques acceptés à l'extérieur jouissent de facilités spéciales au moyen de systèmes qui fonctionnent rapidement. Même en certains cas où le contrôle des changes existe, on peut avoir recours au marché libre, avec l'unique inconvénient que l'achat de devises se fait à un taux de change désavantageux. Là où il y a le plus de restrictions, c'est précisément dans certains des pays à monopole, mais l'organisme d'État compte naturellement avec certains privilèges en la matière. Heureusement, la majorité des pays jouissent de la liberté d'échanges, et le Mexique se distingue particulièrement car aucune formalité n'est nécessaire pour l'achat de devises étrangères et tous les citoyens peuvent avoir leur compte de banque en dollars dans la banque de leur choix.

145

En matière d'impôts, le grèvement des primes de réassurances s'est généralisé peu à peu, bien que dans certains cas on ait pu obtenir des Gouvernements correspondants qu'ils reviennent sur leur décision et permettent au moins que l'impôt soit calculé sur les paiements des soldes et non sur les cessions de primes.

Revenant sur les conditions de l'assurance directe dans la zone que nous sommes en train d'analyser, il convient de signaler d'abord certains faits généraux pour voir ensuite quelques détails particuliers de quelque importance qui donneront l'idée générale que nous souhaitons transmettre.

Jusqu'à présent, les assureurs et les réassureurs de la région latino-américaine peuvent se déclarer satisfaits des résultats généraux qui sont, sans aucun doute, bien plus favo-

rables que ceux que nous avons vu en Europe ainsi qu'aux États Unis et au Canada pendant les dernières années.

146 Les raisons principales sont évidemment, en premier lieu, l'existence de tarifs mieux appropriés, et, ensuite, le fait que l'on n'est pas encore parvenu au stage de l'industrialisation, de la concentration des valeurs, et peut-être à d'autres facteurs existant en Europe et en Amérique du Nord. Mais une tendance à l'augmentation de la sinistralité ressort de façon évidente, à mesure que s'établissent les mêmes conditions dans les divers pays latino-américains. Le danger réside dans ce que les coûts d'acquisition sont plus élevés dans ces pays et que, par conséquent, il est possible d'arriver bien plus vite à la ligne de démarcation et de voir changer radicalement le panorama actuel, à moins que l'on ne sache tirer parti de l'expérience des autres et faire face à la situation au moment opportun. Comme pendant de longues années les résultats étaient nettement bons, on est facilement tombé dans le piège que représente l'augmentation des commissions et des frais, et il sera fort difficile de faire marche arrière à ce sujet lorsque la sinistralité aura dépassé les limites actuelles.

Les aspects particuliers de la zone sont les risques de caractère catastrophique. Le cyclone ou l'ouragan sont une des menaces les plus grandes dans la zone des Caraïbes qui peuvent affecter particulièrement les îles et la côte à partir du Centre Amérique jusqu'au Golfe du Mexique. C'est pourquoi toutes les opérations d'assurances et de réassurances en cette région devraient avoir toujours une protection spéciale compte tenu de la grave accumulation possible.

L'autre risque de caractère catastrophique est le tremblement de terre auquel se trouvent exposés principalement, entre le Mexique et le Chili, tous les pays du versant Pacifique. Ici, si l'on tient compte de la couverture d'excédent de sinistre que toutes les compagnies doivent maintenir en vigueur pour

couvrir le sinistre de caractère catastrophique, je me permets d'indiquer qu'il conviendrait de reviser la clause de 72 heures qui apparaît dans tous les contrats, car il s'est produit le cas de tremblements de terre à huit jours d'intervalle, comme en 1962 au Mexique, et il est absolument impossible de reconnaître les pertes causées par un séisme ou par l'autre, puisque le temps manque matériellement pour inspecter tous les risques affectés par le premier, dans un délai de huit jours. Dans ce cas spécifique, il fallut arriver à un accord spécial avec les réassureurs pour fixer la priorité de la compagnie cessionnaire et les dommages qui devaient être attribués à un seul événement.

147

Pour ne pas trop prolonger cet exposé, voici enfin quelques statistiques réunies sur la base de 1962, groupées dans la mesure du possible et en accord avec les informations que j'ai pu recueillir, puisque tous les pays ne publient pas leurs chiffres et quelques-uns omettent des détails. Toutes les monnaies ont été réduites en dollars des États-Unis au taux de change officiel en juin de l'année en cours.

Le nombre de compagnies en opération était de 1207, dont 771 nationales et 436 étrangères. Quant au total des primes enregistrées appartenant aux 17 pays dont on a pu obtenir les statistiques, il atteint 405,409,339 dollars, dont presque un tiers pour les primes de la branche vie.

Le pays occupant la première place en nombre de compagnies actives, c'est l'Argentine avec 226 entreprises nationales et 43 étrangères. En volume de primes, c'est le Mexique qui a surpassé les autres avec 87,831,766 de dollars, et 65 compagnies enregistrées.

Il faut, cependant, tenir compte, en ce qui concerne le volume de primes exprimé en dollars de États-Unis, que la comparaison entre les différents pays reste ainsi établie en

valeur absolue, alors qu'il faudrait réellement considérer le pouvoir d'achat de la monnaie de chaque pays pour se former une image exacte, comme on le fait lorsque on calcule la production de chaque pays ou son revenu national.

148

Life Insurance, Annuities & Pensions. A Canadian Text, by Arthur Pedoe. University of Toronto Press. Toronto. Prix: \$12.50.

Voilà, enfin, un livre qui présente l'assurance-vie au Canada dans son aspect actuel, avec des chapitres consacrés aux rentes viagères et aux assurances sociales. Le livre de monsieur Pedoe nous paraît intéressant. Il est le fruit d'une longue expérience au cours d'une carrière poursuivie à la Prudential of London, d'abord en Angleterre, puis au Canada où monsieur Pedoe remplissait les fonctions de directeur de la branche vie et d'actuaire.

Ouvrage de 482 pages, le livre de monsieur Pedoe sera utile non seulement pour l'enseignement, mais aussi à ceux qui, dans le métier, désirent se renseigner sur les aspects mathématiques de l'assurance sur la vie. Si, dans notre pays, celle-ci a subi nécessairement l'influence américaine, elle a une vie propre qui l'en différencie suffisamment pour qu'on lui consacre une étude particulière.

Le livre de monsieur Pedoe rendra service. Regrettons seulement qu'il ne l'ait pas complété par une étude plus poussée du contrat au point de vue juridique et de l'administration de la société même. Mais peut-être cela l'aurait-il mené plus loin qu'il n'aurait voulu aller, puisqu'il n'avait en vue, semble-t-il, que l'aspect mathématique de l'opération. Tel quel son ouvrage est intéressant au point de vue pratique. Il remplit un vide dans l'explication d'une technique qui est à la fois difficile à saisir pour le profane et à expliquer clairement pour le praticien. C'est de cela qu'il faut remercier monsieur Pedoe.