

Résultats et problèmes de l'assurance en 1968

Gérard Parizeau

Volume 37, Number 2, 1969

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103655ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103655ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, G. (1969). Résultats et problèmes de l'assurance en 1968. *Assurances*, 37(2), 99–105. <https://doi.org/10.7202/1103655ar>

Résultats et problèmes de l'assurance en 1968¹

par

GÉRARD PARIZEAU

1968 a été pour les assureurs un exercice un peu moins favorable au point de vue technique, que l'avait été 1967. Ainsi, pour l'ensemble des sociétés traitant d'assurance autre que vie, les bénéfices techniques au Canada ont été de 44 millions de dollars en regard de 47 en 1967. Par ailleurs, il y a eu une augmentation des primes souscrites de 9.5% environ.² Si le revenu-primes a été plus élevé, le coût des sinistres a continué d'augmenter, dans une période de hausse généralisée des prix et des salaires. Pas plus que le reste de l'économie, l'assurance ne peut éviter l'effet de l'inflation sourde, contre laquelle on lutte en ce moment. Dans certains domaines comme l'assurance-incendie, l'augmentation du coût de la construction et des prix, en général, entraîne des indemnités plus élevées pour un même dommage.³ À titre d'exemple, le coût de la construction a augmenté d'environ cinq pour cent dans la région de Montréal en 1968. La même chose s'est produite dans les autres grandes villes du Canada. En assurance automobile, si l'on constate une diminution appréciable de la fréquence des accidents, par contre le coût moyen des sinistres augmente régulièrement, ce qui neutralise les progrès faits ailleurs. De 1965 à 1967 par exemple, le coût par sinistre automobile, dans la province de Québec est passé de \$552

99

¹ Texte du discours prononcé à l'assemblée générale de la Nationale, Compagnie d'assurances contre l'incendie et les risques divers.

² Fournis par le service des assurances en grande partie, ces chiffres sont tirés de « Canadian Underwriter » du 15 avril 1969. Ils sont approximatifs et ne sont destinés qu'à indiquer la tendance.

³ Ce qui pose la sempiternelle question de l'assurance à la valeur. La règle proportionnelle est une solution automatique du problème, mais elle n'est obligatoire que dans certains secteurs.

100

à \$725¹, soit une hausse de 31 pour cent en trois ans. À quoi attribue-t-on cela ? D'abord à l'augmentation du coût de la réparation et des frais de règlement, puis aux indemnités croissantes et aux jugements de plus en plus élevés que rendent les tribunaux. Il n'est pas rare que le quantum atteigne \$50,000, \$100,000 et davantage alors qu'autrefois, il était de \$10,000, \$15,000 ou \$25,000. Si les tribunaux augmentent graduellement le montant de leurs arrêts, ceux-ci restent très en deçà de ce que l'on accorde aux États-Unis, cependant. Cela s'explique, en partie, par le fait que l'on considère anti-professionnel au Canada le partage des indemnités entre client et avocat, qui atteint jusqu'à 50 pour cent chez nos voisins. Il s'agit là d'une sorte de jeu du droit et du hasard, auquel nos avocats fort heureusement ne veulent pas se prêter.

La hausse des indemnités pose un problème à la réassurance également. Celle-ci, en effet, n'a pas encore adopté des tarifs assez élevés pour faire face aux très gros sinistres qui se produisent de plus en plus fréquemment. Malgré cela, 1968 a été pour la réassurance une meilleure année, car si le problème de la capacité d'absorption se pose à un certain niveau au Canada, il ne s'est pas encore généralisé comme chez nos voisins.

Dans l'ensemble, l'année est satisfaisante, car les bénéfices financiers ont été élevés, par suite de l'extraordinaire rendement du portefeuille. Oh ! le tableau n'est pas sans ombres. Si le taux d'intérêt est très fort, la valeur des obligations en cours a diminué proportionnellement quelle qu'en soit la qualité. Le contrôle provincial accepte bien la valeur amortie pour les obligations, comme on le sait. Par contre, le contrôle fédéral n'admet que la valeur du marché à la fin de novembre pour l'assurance autre que vie: ce qui, assez

¹ Pour les dommages corporels et matériels aux tiers, dans le cas des voitures particulières (celles des fermiers exclues). Source: *Automobile Experience*, June 30th, 1968. P. 18.

injustement, met les sociétés canadiennes dans une situation d'infériorité à cause de leurs ressources moins élevées. Il semble qu'un traitement plus équitable sous certains aspects leur sera accordé prochainement, comme on le fait en assurance sur la vie.

Augmentation des primes souscrites, assez grande stabilité en assurance incendie et en assurance accidents, hausse de deux points du rapport sinistres-primés en assurance automobile, qui s'accompagne d'une légère baisse proportionnelle des frais, voilà dans l'ensemble, la situation de l'assurance autre que vie en 1968. Oh ! les écarts restent nombreux d'une société à l'autre. Ainsi, les résultats techniques vont d'un déficit technique de \$1,439,000 dans un cas à un bénéfice technique de plus de \$2,394,000 dans un autre. Ce qui est dans le cours ordinaire des choses. Chaque assureur ayant sa politique d'acceptation, il est exposé aux effets du hasard en fonction même de cette politique.

101



Voilà un premier aspect. Je tiens à en noter d'autres qui paraissent intéressants.

Les directives de production continuent de refléter les situations particulières de chacun. Ainsi, le groupe Royal reste très prudent, ce qui ne l'empêche pas de tenir la tête du peloton avec des primes de \$95,000,000. En 1968, il a diminué son revenu-primés de 5.72% en assurance contre l'incendie. Quant à l'assurance automobile, il est parvenu à n'augmenter son chiffre d'affaires que de .89%, tandis que certains autres groupes ont augmenté de 15, 24 et même 35%. Par contre, Lloyd's a appliqué les freins vigoureusement, en diminuant sa production automobile de 8.26% et incendie de 4.57%. Il est intéressant de suivre la marche de chaque assureur selon le degré d'optimisme de chacun, ses besoins

de réserves, ses ressources, les résultats qu'il anticipe ou les instructions que lui a données son siège social à l'étranger. Car l'assurance autre que vie continue d'être, en grande partie, la chose des Américains et des Britanniques.

102

À cause du nombre des assureurs et de l'influence exercée par les sièges sociaux en pays étrangers, il est parfois difficile d'assurer une certaine stabilité du marché. Trop d'influences contradictoires interviennent. Seuls, semble-t-il, échappent aux pressions extérieures les groupements assez puissants pour avoir leur autonomie de décision et de manœuvre. Dans le passé, pour appliquer des règles rationnelles, il a fallu parfois que la situation soit vraiment très mauvaise. Au niveau des provinces, le mécanisme est encore plus difficile à mettre au point: parfois des sociétés traitant à peine dans une province ont, au sein des organismes de tarification, beaucoup de poids par suite de leur chiffre d'affaires dans l'ensemble du Canada. C'est ainsi que, tout en faisant valoir d'excellents arguments pour demander la hausse des tarifs pour certains postes, dans la province de Québec, des sociétés très spécialisées et connaissant bien la situation se heurtent à des attitudes négatives très fortes. La chose s'est produite, par exemple, pour le tarif des risques aggravés comme ceux qu'englobait le Fonds des risques assignés et, plus récemment, dans le champ de la « Facility », c'est-à-dire pour les risques faisant l'objet d'une réassurance automatique. Malgré cela, l'essor des sociétés canadiennes est réel, même s'il se produit surtout dans le domaine le plus exposé, celui de l'assurance automobile.



Voici maintenant quelques tendances du marché qu'il est intéressant de noter.

Dans certains secteurs, la concurrence reprend à tel point qu'il faut mettre les intéressés en garde. On a l'impres-

sion en effet qu'on joue un peu avec le feu. Quand la concurrence se manifeste seulement sur le plan de la production, je ne pense pas qu'on puisse s'y objecter, si l'assureur a les ressources voulues. Mais, de grâce, qu'on ne s'attaque pas imprudemment à des tarifs raisonnablement établis! Que sous l'effet d'exigences exagérées de certains marchés extérieurs, on songe à des solutions nouvelles, cela est très bien. Si, par exemple, des assureurs doublent ou triplent leur tarif soudainement en considérant l'Amérique entière comme un tout, je pense qu'on est justifiable de travailler au-dessous; mais qu'on ne se livre pas systématiquement à la coupe des tarifs locaux sans autre raison que d'augmenter sa production. Et surtout qu'on ne relève pas les taux de commission, pour le simple motif d'attirer à soi le plus d'affaires possible. Attention aussi au pool de la réassurance obligatoire ou « Facility », comme on dit couramment. L'initiative est excellente en soi, mais il ne faut pas lui confier tout ce qui est risqué et qu'on accepte strictement pour des fins commerciales. À moins que les tarifs soient fixés en conséquence. Or, c'est un fait reconnu que, malgré l'insistance des assureurs du Québec, ils ne sont pas suffisants en ce moment pour des raisons d'opportunisme politique. C'est dans ce domaine des risques tarés ou mauvais qu'on pourrait exiger les tarifs les plus élevés, sans crainte de réactions défavorables de la part des pouvoirs publics, pourvu qu'on leur fournisse à temps et franchement toutes les explications nécessaires.

On parle beaucoup de « *mass merchandising* » en ce moment dans le domaine des assurances. Ce terme s'entoure d'un certain prestige. C'est tout simplement l'effort fait auprès de certains groupes en offrant des polices réunissant soit des avantages particuliers soit les conditions ordinaires, mais soulignés adroitement à grand renfort de publicité. On suggère, par exemple, aux membres de telle association ou de tel groupe professionnel une assurance automobile ou une assu-

rance globale, à un prix un peu inférieur au tarif courant. La chose n'est pas nouvelle, mais on en fait un grand battage, en la décorant d'une appellation claironnante. On pratique cette méthode de vente depuis longtemps au Canada, mais de façon moins spectaculaire. Est-il raisonnable d'agir ainsi? Peut-on dire, par exemple, que le logement ou l'automobile d'un pédicure, d'un avocat, d'un fonctionnaire ou d'une Fille d'Isabelle présente un risque moindre, parce que son propriétaire fait partie d'une association professionnelle, d'une même entreprise ou d'une amicale? Je ne le crois pas. La seule justification, c'est un désir de production intensive. Dans certaines provinces, comme dans l'Ontario, la loi défend l'assurance automobile pour les groupes d'employés ou les spécialistes de tous poils. On contourne la loi dans certains cas, en invoquant qu'on applique son tarif à tous les assurés de la compagnie, sans distinction. Tant qu'une loi précise n'empêchera pas la pratique de l'assurance de groupes, on n'évitera pas les interventions des courtiers, intermédiaires indispensables du marché, dont l'esprit inventif n'a aucune commune mesure avec la stabilité que souhaite l'assureur, confortablement installé dans son fauteuil. Je précise immédiatement que si le courtier joue parfois le rôle de trouble-fête ou s'il contribue à brouiller les cartes, il a une incontestable utilité parce qu'il pousse constamment à une évolution de marché. Il appartient à l'assureur de s'opposer aux initiatives qu'il juge dangereuses pour le bon équilibre de ses affaires. Ainsi, chacun reste dans son rôle.

On commence à parler des conglomérats en assurance. Il y a là une autre pratique d'une économie en constante évolution. C'est un phénomène qui existe depuis longtemps, mais qui a tendance à s'accroître. Il y a toujours eu un mouvement d'intégration verticale ou horizontale, même en assurance. Ainsi, des groupes d'assureurs se sont formés qui sont une force énorme exerçant sur le marché une influence

prépondérante. Au Canada, par exemple, de puissants groupes anglais s'opposent aux mastodontes américains. Tous deux se livrent à un jeu d'influence au sein des syndicats d'assureurs. De l'extérieur, il est extrêmement intéressant de suivre leurs ébats et leurs prises de position. Le conglomérat est autre chose. En assurance, c'est l'entrée d'une société ou d'un groupe d'assureurs dans un « holding »,¹ où ils voisinent avec les entreprises les plus variées: alimentation, pneus, transports, entreprises de tous genres. Ils représentent un élément dans un groupe hétéroclite, où les règles du trust n'existent pas, mais dont les méthodes d'administration sont censées donner de meilleurs résultats. En soi, le processus n'est ni nouveau, ni dangereux, ni dommageable, pourvu que le « holding » ne veuille pas tirer des avantages immédiats, peut-être dangereux pour la sécurité de l'entreprise. Un exemple récent aux États-Unis a montré comme l'arrivée d'un groupe nouveau peut entraîner de subites sorties de fonds qui, jusque-là, étaient soigneusement gardés pour assurer une très grande sécurité à l'affaire. Il ne s'agit en somme ni d'une intégration verticale, ni d'une concentration d'influence dans un même domaine: chose à laquelle la loi s'objecte comme un empêchement à la liberté du commerce. C'est ce que l'on a trouvé chez nos voisins et chez nous (mais sans en parler) pour faire face à la législation contre les trusts, tout en donnant une grande stabilité aux groupes. Combien de temps cela durera-t-il sans que l'État n'intervienne? Il est difficile de le dire. Dans l'intervalle, il est intéressant de noter ce qui se passe dans notre pays à ce niveau, dans le domaine de l'assurance en particulier.

¹ Ou société de gestion.