

Faits d'actualité

Jean Dalpé

Volume 46, Number 4, 1979

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103995ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103995ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dalpé, J. (1979). Faits d'actualité. *Assurances*, 46(4), 355–365.
<https://doi.org/10.7202/1103995ar>

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

I — *Le courtier dans un marché à la recherche de l'équilibre*

Le courtier d'assurances est en ce moment dans une situation un peu difficile vis-à-vis de son client. Qu'on le veuille ou non, le marché a changé. Depuis trois ans, les primes étaient à la hausse. L'assuré les acceptait en rechignant, mais en espérant qu'un jour, ce serait à son tour de diriger le mouvement. La situation s'est modifiée depuis un an et, faut-il le dire, de façon excessive, en passant d'un extrême à l'autre. Le courtier doit-il expliquer ce qui se passe à son client, pour ne pas laisser ternir sa réputation ? Assurément ! Pendant trois ans, les assureurs ont passé par des moments difficiles. Ils ont augmenté leurs tarifs brutalement, souvent en dépassant les bornes admissibles. Comme ce n'est pas avant un an ou deux que les résultats se font sentir, il a fallu attendre 1978 pour constater le renversement des choses. Les résultats techniques sont là : visibles, précis, très bons malgré la hausse des frais. C'est en réaction que la concurrence a repris : dure, féroce et, faut-il le dire, parfois stupide parce que irréfléchie. Les assureurs qui étaient les plus exigeants il y a deux ans sont maintenant les plus souples et les plus faciles à satisfaire. Peut-on justifier l'assuré de ne pas se convaincre que, comme on a été trop loin dans un sens, le jeu du pendule va maintenant dans l'autre, avec la même force qu'il avait eue précédemment ? Si le courtier accentue parfois la tendance, l'assuré ne peut le blâmer de le faire bénéficier d'un marché différent. Ce n'est pas lui qu'il faut pointer du doigt, mais ceux que le jeu des extrêmes ne rebute pas. Il y a là un nouvel exemple de la concurrence incontrôlée, avec ses excès dans un sens ou dans l'autre, à la recherche d'un équilibre coûteux pour l'assuré ou pour

l'assureur selon le moment. L'assuré doit comprendre que si l'or à \$35 l'once est du passé, le prix varie actuellement de \$200 à \$245; ce qui est également un indice de déséquilibre correspondant à celui de l'offre et de la demande, des monnaies et d'une situation économique générale qui, à certains moments, rappelle l'aventure de l'apprenti-sorcier.

356 Actuellement, le courtier d'assurances doit faire face à la situation en expliquant que ce n'est pas lui qui est à blâmer. Il le serait si, connaissant les tendances du marché, il n'en faisait pas bénéficier son assuré — quel qu'en soit le coût pour lui.



Sans avoir l'air de se moquer, peut-on constater que l'assureur est un peu comme une girouette en ce moment ? Il change non avec le vent, mais avec les tendances du marché. Ainsi, chacun avait juré ses grands dieux il y a quelques années qu'il suivrait les indications du Groupement Technique des Assureurs pour le plus grand bien de tous. Nous, les courtiers, jugions souvent qu'on allait un peu loin, comme on dit familièrement. Mais comme un roc, tous tenaient bon, en considérant la décision du G.T.A. non comme le nouvel évangile, mais comme le bon sens même. Puis, l'enthousiasme et la raison se sont émoussés. Les diktat sont devenus des indications, puis un phare indiquant rien d'autre qu'un obstacle, c'est-à-dire le point extrême à éviter. Petit à petit, chacun est revenu à une liberté d'action convenant à la loi qui défend l'uniformité des prix et laisse à chacun le loisir de faire ce qu'il veut: bienfait et méfait de la concurrence tout à la fois. Souhaitons que le retour à la liberté ne soit pas trop coûteux pour ceux qui momentanément la pratiquent sinon comme une vertu, du moins comme un besoin dans l'immédiat. Demain viendra bientôt. Nous souhaitons, avec ceux qui veulent bien garder leur équilibre, que les excès ne soient ni trop douloureux, ni trop dispendieux pour tout le monde.

**II — Assurance automobile: entente avec les provinces
et les états limitrophes du Québec**

Le président de la Régie de l'assurance automobile a communiqué à la presse récemment l'entente qui venait d'être faite avec le gouvernement du Manitoba. La voici, en résumé, comme l'ont présentée les fonctionnaires du service :

« Les principes de cette entente sont à l'effet que si l'accident survient au Québec, le M.P.I.C. indemniserà le résident du Manitoba selon les dispositions de la loi québécoise et ce, sans égard à la faute. En contrepartie, la Régie renoncera à son droit de subrogation contre le résident du Manitoba et son assureur. Le résident du Manitoba, propriétaire, conducteur ou passager d'un véhicule immatriculé au Québec est exclu de l'entente. Étant réputé résider au Québec, il sera indemnisé par la Régie. »

357

« Par contre, si l'accident survient au Manitoba, la situation, à toutes fins pratiques, demeure la même qu'auparavant, c'est-à-dire que le M.P.I.C. indemniserà les résidents du Manitoba selon les dispositions de la loi manitobaine et la Régie, les résidents québécois en vertu de la loi québécoise. Quant au droit de poursuite, la loi du Manitoba le reconnaît pour les non-résidents autant que pour les résidents. »

Si une convention vient d'être établie entre les gouvernements du Manitoba et du Québec, par ailleurs la négociation avec l'Ontario progresse plus lentement,¹ comme aussi avec les autres provinces et les États limitrophes, qui attendent de voir ce qui va se passer avant d'aller plus loin.

En somme, les négociations avancent. Il faut s'en réjouir car, au point de vue du tourisme, la réputation faite à la province de Québec, bien injustement il est vrai, a nui aux allées et venues de ces gens qui, l'été en particulier, trouvent dans le Québec un milieu différent de celui qu'ils connaissent chez eux.

¹ Depuis, une entente a été conclue. Nous l'analyserons dans le prochain numéro.

III — *Un effort de simplification: une nouvelle police du groupe Royal*

358 La Royal Insurance Company offre à sa clientèle une nouvelle police d'assurance habitation-contenu, qui nous paraît intéressante. Elle est précédée d'une table des matières, où l'on s'est efforcé de présenter en termes simples les conditions du contrat. Voilà ce que nous assurons, dit la compagnie, et voilà également ce que nous excluons. Il y a là un effort de simplification dont on ne saurait trop louer l'assureur, car il faut bien l'admettre, si on a toujours demandé à l'assuré de prendre connaissance de sa police, la lecture en était bien peu engageante.

Si la police de la Royal pourrait être encore simplifiée, la Compagnie a donné là un exemple qui mériterait d'être suivi.

IV — *Les résultats techniques de l'assurance au Québec et au Canada durant le premier semestre de 1978*

Les chiffres portent sur les premiers six mois de 1978, avec des données comparatives pour 1976 et 1977. Ils ont été obtenus de onze sociétés d'assurance traitant dans la province de Québec. Même s'ils ne sont pas concluants, ils indiquent d'assez étonnants résultats pour le premier semestre. Nous les donnons ici avec toutes les réserves voulues, simplement comme une indication générale.

Si on examine le rapport sinistres-primas, on constate des chiffres qui sont l'aboutissement d'augmentations successives de tarifs, de la constitution de réserves faites en 1977, reportées et augmentées au cours de l'exercice 1978. Communiquée à ceux qui ont participé au Rendez-vous de Septembre de 1978, cette statistique a créé un excellent effet. Par ailleurs, a-t-elle résisté au temps, à la situation durant les derniers six mois de 1978, à la constitution de réserves nouvelles et à une

RÉSULTATS TECHNIQUES
(sinistres nets encourus sur primes nettes acquises)
— exprimés en pourcentage —

Québec

Code	Automobile			Biens			Autres			Total		
	76	77	78	76	77	78	76	77	78	76	77	78
A	.694	.485	.517	.592	.417	.585	1.263	.457	.791	.691	.467	.551
B	.709	.535	.511	.731	.566	.623	.705	.849	.573	.717	.587	.566
C	.615	.447	.658	.750	.769	.515	.311	.340	.645	.563	.518	.602
D	.698	.697	.602	.603	.540	.540	.742	.690	.636	.686	.668	.591
E	.638	.516	.452	.627	.454	.521	.556	.583	.524	.630	.501	.487
F	.479	.636	.816	.607	.403	.520	.309	.212	.440	.518	.492	.619
G	.566	.583	.489	.681	.537	.418	.264	.744	.381	.577	.582	.453
H	.626	.553	.520	.472	.310	.471	.641	.253	.394	.570	.407	.478
I	.675	.722	.454	.655	.681	.293	—	—	—	.672	.715	.422
J	.716	.735	.706	.539	.431	.537	.975	3.315	.589	.670	.673	.632
K	.661	.363	.644	.803	.407	.429	1.731	.488	.044	.604	.406	.335
L	.562	.507	.299	.548	.470	.476	.279	.535	.447	.543	.497	.369
Total	.658	.578	.522	.617	.499	.533	.726	.625	.466	.644	.558	.527

ASSURANCES

NOTES: Pour la compagnie G, certains chiffres rapportés pour les catégories « biens » et « autres » étaient différents de ceux donnés l'an dernier.

Les résultats de la compagnie F sont bruts.

Les primes nettes acquises sont en 1978:

Automobile	\$ 74,525,000
Biens	50,379,000
Autres	17,274,000
TOTAL	\$142,178,000

situation qui n'est pas nécessairement la même dans le second semestre par rapport au premier ? Soit que les choses se soient gâtées, soit que les réserves aient dû être modifiées, soit enfin que la création de la Régie d'assurance automobile se soit fait sentir avec plus d'acuité dans le second que dans le premier semestre. De toute manière, nous saurons exactement d'ici quelques mois ce qu'à été 1978. Dans l'ensemble, l'exercice aura été bon, semble-t-il, aussi bien au point de vue technique que financier.

En regard de ces chiffres relatifs au premier semestre de 1978, il est intéressant de revenir sur ceux de 1977, non seulement dans la province de Québec, mais dans l'ensemble du Canada.

Nous en avons publié une analyse sous la signature de notre collaborateur M. Christopher J. Robey. Qu'il nous suffise ici de rappeler quelques conclusions, avec une statistique empruntée cette fois au Bureau d'Assurance du Canada :

Primes nettes souscrites:	\$3,393,879,000
Primes nettes acquises:	\$3,232,534,000

La différence est faite de primes non acquises et d'une augmentation du montant des réserves. Il aurait été intéressant de connaître l'importance de ce dernier chiffre. Il est nécessaire d'en suivre les fluctuations d'année en année, car tout change dans ce domaine, d'une année à l'autre, avec l'inflation qui joue avec les prix en assurance des biens et avec les règlements, les jugements et l'intérêt accumulé et croissant dans le cas des sinistres de responsabilité civile. Si, dans l'ensemble, les indemnités spectaculaires ne sont pas encore bien nombreuses au Canada, les règlements ont tendance à la hausse, avec les années quand la réclamation doit suivre la filière, c'est-à-dire se rendre jusqu'en Cour Suprême.

A S S U R A N C E S

Si, dans l'ensemble, les résultats techniques s'avèrent profitables, avec un rapport sinistres-primés de 60.2% en 1977, ceux de l'assurance accidents sont mauvais avec 86%. Cela donne les résultats techniques suivants:

	<u>En millions</u>	<u>%</u>
Automobile:	\$ 43	2.6
Biens:	70	6.2
Accidents	- 71	- 26.6
Accident maladie:	- 2.6	- 3.0
Autres catégories:	- 8.5	- 10.1
Et au total:	\$ 31.4	1%

361

Un profit technique de 1%, ce serait bien mince s'il n'y avait les bénéfiques financiers qui, en cette année de taux d'intérêt élevés, ont atteint \$121 millions.

L'exercice a été faste, comme nous l'avons écrit déjà. Mais il faut noter immédiatement qu'ici comme ailleurs, les résultats favorables ont déclenché une concurrence effrénée d'abord dans le domaine des biens où la situation était devenue très saine, mais aussi par contrecoup dans celui de la responsabilité civile où pourtant elle est beaucoup moins bonne puisqu'une perte technique de \$71 millions est loin d'être compensée par un revenu financier de \$26 millions. Paradoxe d'un marché instable, un peu fou, livré à toutes les exagérations et à tous les appétits ? On ne peut que le constater avec désolation. La concurrence reprend ses droits devant l'amélioration des résultats dans certains domaines. Il faudrait souhaiter qu'elle le fasse avec une certaine modération. Pour cela, il serait nécessaire que les assureurs fussent prudents, sages. Ce qui, hélas ! n'est pas toujours le cas. Jupiter aveugle ceux qu'il veut perdre, disait-on autrefois. Contentons-nous de noter que tout cela va coûter bien cher en attendant qu'on s'éveille à cette idée simple que l'on repoussera tant qu'on n'en aura pas constaté le coût à ses dépens.

Cela est vrai du Québec, du Canada et de ces pays lointains et si proches de nous tout à la fois qui constituent le Marché Commun.



362

Statistique Canada nous apporte un autre témoignage sur les résultats du premier semestre de 1978. Ils sont bons dans l'ensemble du Canada, comme on peut le constater par la statistique relative aux profits techniques et aux revenus financiers:

	1978	1977
	en millions	
<u>1er trimestre:</u>		
Profits techniques:	\$ 18,252	\$ 55,156
Revenus financiers:	129,679	104,877
<u>2e trimestre:</u>		
Profits techniques:	\$ 74,066	\$ 83,227
Revenus financiers:	136,668	112,652

V — Assurance automobile: aléas et incertitudes du moment

La Régie de l'assurance automobile a présenté récemment à la presse un aperçu intéressant de ce qu'ont été ses comptes depuis le premier mars 1978 et de ce qu'il faut prévoir d'ici la fin du premier exercice. Voici quelques indications générales que nous tirons du texte que le président de la Régie a communiqué aux journalistes et, par leur intermédiaire, au public le 28 septembre 1978:

« La période écoulée depuis l'implantation au 1er mars 1978 du nouveau régime d'indemnisation des victimes de blessures corporelles est trop courte pour nous permettre de vérifier l'exactitude des prévisions pour l'exercice en cours.

« Il est d'ores et déjà acquis cependant que les recettes pourraient être substantiellement inférieures aux prévisions actuarielles. Cet écart est dû

- a) au manque de rigueur des données statistiques disponibles en 1977, principalement au B.V. A. surtout en ce qui a trait au parc automobile,
- b) à une diminution sensible du nombre d'automobiles immatriculées en 1978 (environ 250,000 à la fin de juillet),
- c) à un changement marqué dans le comportement des automobilistes en raison surtout des économies qu'il leur est maintenant possible de réaliser par une immatriculation différée ou un remisage de leur voiture,
- d) à quelques aménagements administratifs dans l'application des règlements d'immatriculation effectués en cours d'exercice.

363

« En contrepartie, il faut bien noter qu'une réserve pour « éléments d'incertitude » de près de \$30 millions avait été ajoutée au coût du régime de même qu'une réserve de stabilisation de \$3.5 millions.

« De plus, les actuaires conviennent qu'ils avaient été conservateurs dans la projection du nombre d'accidents pour le premier exercice. Cette surestimation ne devrait pas être inférieure à 10%. Enfin, le comportement des automobilistes est loin d'être statique et peut être difficilement prévu pour 1979-80.

« Les actuaires ont ainsi conclu qu'il n'y avait pas lieu de craindre un déficit pour 1978-79, pas plus d'ailleurs que d'espérer un surplus important. La Régie a donc conclu qu'à la fin du premier exercice, l'actif de la Régie, déduction faite de ses dettes et de toute réserve de stabilisation, sera au moins égal au montant du passif qui sera évalué le 28 février 1979.

« Quant au coût du régime, pour le deuxième exercice, il a été évalué à \$335.4 millions sans réserve de stabilisation. »



Pour le moment, on ne peut demander plus de précision à la Régie, étant donné sa création si récente. Notons simplement qu'elle a trouvé dans l'industrie de l'assurance les mêmes

364

incertitudes, les mêmes aléas que l'initiative privée. Au fur et à mesure que les années passeront, la connaissance du métier s'affirmera davantage, tout en laissant cette part d'inconnu dont il faut tenir compte dans une technique où presque tout est incertain parce que le jeu des moyennes est un des plus instables qui soient. Que de réserves, que de provisions il faut faire si l'on veut être à peu près certain de ne pas se tromper dans un sens ou dans l'autre, quelles que soient les connaissances théoriques et pratiques et la préparation de ses collaborateurs. La Régie a un avantage réel sur la situation antérieure. Elle n'a pas à compter avec la hausse des jugements, donc des coûts techniques puisque c'est elle qui plafonne les indemnités et les fixe en tenant compte uniquement de ses barèmes. Seule par la suite, l'indexation se révélera coûteuse.

Pour qu'on se convainque des aléas du métier, voici deux textes extraits d'une lettre adressée par le Bureau d'assurance du Canada à la Commission anti-inflation. On y trouve exposés les problèmes de tarification de l'assurance qu'elle soit privée ou d'État :

« These technical difficulties arise from two features of our pricing and accounting procedures which are virtually unique to our business. First is the fact that we must set our prices well in advance of the consumption of the product. Many factors in the rating process are so unpredictable, and somewhat uncontrollable, that we cannot have a high degree of certainty as to the appropriateness of the prices charged during any particular period. What we do rely on is that, over the long-term (say 3-4 years minimum) balanced results in total may be expected. »

Extrait d'une lettre adressée par le Bureau d'assurance du Canada à la Commission anti-inflation, comme nous le notions précédemment, ce texte indique une fois de plus quels problèmes l'assureur peut avoir devant le coût exact de la garantie. Malgré toutes les précautions prises, il y a des aléas contre lesquels on ne peut aller et qui exigent une très grande prudence dans l'établissement des tarifs. C'est, en somme, le

problème auquel la Régie de l'assurance automobile devra faire face chaque année, comme l'initiative privée y est forcée de son côté pour les garanties qui lui restent.

Dans une deuxième partie, le Bureau d'assurance du Canada aborde la question des primes souscrites et celle des primes acquises. Là encore, il y a une mise au point qui est extrêmement intéressante. Il nous semble, en effet, que cette lettre du B.A.C. précise certaines choses que l'on ignore ou que l'on comprend mal dans le public. Et c'est pourquoi nous en citons cet extrait ici:

365

« The second point has to do with the difference between written premiums (where we are perceived by the public and by the Board as « complying » with the objectives of the anti-inflation programme) and earned premiums — the basis on which our revenue position is actually calculated. We know that this technical point is well understood by the Board but we do wish to emphasize again that this is another reason why compartmentalizing our industry's results on an annual basis is inappropriate; furthermore, it means that, because of anti-inflation programme considerations, many companies will automatically carry a legacy of depressed premium levels and resultant earnings into and beyond 1979 — a deficiency which cannot be corrected overnight. Rather, a 24-month period may well be involved — 12 months to *write* premiums at corrected rate levels and a further 12 months to *earn* those premiums. »

VI — L'imprimeur a des exigences dont nous devons tenir compte

La Revue s'excuse auprès de ses annonceurs d'avoir à augmenter le prix par insertion, en tenant compte de la hausse des coûts. À partir du premier janvier 1979, le tarif sera de \$125 pour une page entière. Par ailleurs, la Revue tirera à 1,500 exemplaires au lieu de 1,200.

Quant au prix de l'abonnement, il sera de \$10 par an au Canada et de \$13 à l'étranger, en tenant compte des frais de poste.