Document généré le 5 juil. 2025 13:37

Assurances

Assurances

Réflexions sur certains aspects de l'assurance sur la vie au Canada

G. P.

Volume 28, numéro 2, 1960

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1103389ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1103389ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)
2817-3465 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

P., G. (1960). Réflexions sur certains aspects de l'assurance sur la vie au Canada. *Assurances*, *28*(2), 88–95. https://doi.org/10.7202/1103389ar

Tous droits réservés © Université Laval, 1960

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Réflexions sur certains aspects de l'assurance sur la vie au Canada

par

G. P.

I — Les prêts sur polices d'assurance-vie.[1]

Les prêts sur polices d'assurance-vie sont un des barêmes de la situation économique individuelle. Ils augmentent avec le resserrement du crédit, avec les besoins du budget familial ou avec les ressources décroissantes de la famille. Aux époques de crise, ils atteignent un pourcentage élevé des placements faits par les sociétés d'assurance sur la vie. Ainsi, en 1932, au tréfonds de la crise de 1929, les prêts étaient de 20 pour cent de la réserve mathématique contre 7.2 en 1945 et 5.8 en 1950, années de grande activité économique.[2] L'assuré, qui a des besoins d'argent, cherche à les satisfaire. S'il n'a pas d'autre moyen, il pense à la réserve mathématique de sa police d'assurance sur la vie qu'il peut en grande partie emprunter sans aucune garantie particulière, simplement en signant une reconnaissance de dette et en payant l'intérêt au taux maximum de six pour cent. Quand le loyer de l'argent est de sept, sept et demi et même davantage, la tentation est grande d'utiliser des sommes que l'on peut considérer à soi, même si, un jour ou l'autre, on est censé les rembourser. Le « Statistical Summary » de la Banque du Canada nous apporte

[1] La loi concernant les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques mentionne à l'article 63 (5) : « Une compagnie enregistrée pour pratiquer l'assurance-vie peut placer ou prêter ses fonds d'assurance-vie ou quelque partie de ses fonds dans l'achat ou sur la garantie de polices d'assurance-vie émises par la compagnie ou par une autre compagnie enregistrée pour pratiquer l'assurance-vie au Canada »

[2] « Canadian Life Insurance Facts » - 1958, p. 20.

des chiffres intéressants sur l'importance variable de ces prêts durant le premier trimestre de 1957 à 1960. Les voici:

	en millions de dollars
1957	7.5
1958	3.6
1959	1.9
1960	8.1

Comme on le voit, les prêts sont en hausse très nette cette année par rapport aux deux précédentes. C'est un indice à la fois que le budget familial a des besoins qu'il n'avait pas antérieurement et — ce qui est curieux — que le mouvement d'emprunt n'avait pas encore commencé à un moment où l'argent était relativement difficile à obtenir des banques, c'est-à-dire en 1958 et 1959. Il semble donc que l'assuré attende le plus possible avant de toucher à son assurance sur la vie et, même une fois décidé, qu'il hésite avant d'emprunter. Il laissera plus facilement l'assureur payer la prime à même la réserve, ce qui est une autre forme d'emprunt qui explique probablement la hausse des prêts sur polices dont il est question précédemment.

II — La production.

On trouve un autre indice du flottement qui existe dans les affaires actuellement avec la production d'assurance sur la vie durant le premier semestre de 1960. Alors que depuis des années celle-ci augmentait rapidement, le chiffre de 1960 est un peu inférieur à celui de 1959. La différence n'est que de 2.4 pour cent pour l'ensemble du Canada, mais il y a diminution malgré la puissante machine de production dont disposent les sociétés d'assurance sur la vie: une des plus actives peut-être après celle des États-Unis. La vente, en effet, a atteint trois milliards cinquante millions contre trois milliards cent vingt-cinq millions l'an dernier. La différence est faible, mais elle existe dans un pays où l'assurance sur la vie a eu

d'étonnants résultats depuis dix ans. Qu'on en juge par ces chiffres que vient de nous communiquer la Canadian Life Insurance Officers Association pour le Canada. Ils ont trait au premier semestre de 1950, de 1955, de 1959 et de 1960:

	Production en millions
1950	821
1955	1,665
1959	3,125
1960	3,050

Même s'il y a un léger fléchissement cette année, la production reste considérable dans un pays dont la population est de seize millions et où, depuis trois ans, règne un chômage qui a tendance à se maintenir malgré l'activité économique assez grande de certains secteurs.

La vente est remarquablement bien organisée dans l'assurance sur la vie au Canada, avons-nous dit. C'est ce qui explique que l'assurance sur la vie y ait une aussi grande importance absolue et relative. On en jugera par ces chiffres qui ont trait à l'assurance en vigueur dans un certain nombre de pays de 1939 à 1959: [1]

Pays	Rapport de l'assurance-vie au revenu national		Augmentation de l'assurance en vigueur (en pourcentage)	
	1939	1954	1959	1954-1959
Argentine	—	5	4	100
Australie	67	48	64	73
Autriche	—	6	7	101
Belgique	18	31	41	59
Brésil	—	13	18	285
Canada	164	114	157	76
Costa Rica	—	13	17	77
Cuba	15	20	20	23
Danemark	42	33	34	32

[1] Nous empruntons le tableau à M. Hardy F. Glass dans « Pathways in International Insurance and Development Trends in Europe », qui en tirait lui-même les données principales des dossiers de l'Organisation des Nations Unies et de l'Institute of Life Insurance de New York. Page 82.

République dominicaine	—	7	6	39
Équateur	—	4	4	24
Finlande	46	26	37	115
France	18	13	23	172
Allemagne de l'Ouest	—	22	30	110
Inde	—	9	12	45
Israël	—	7	7	164
Italie	20	10	13	83
Japon	120	22	47	240
Mexique	—	8	11	178
Nouvelle Zélande	83	72	94	70
Norvège	45	29	30	50
Pérou	—	7	11	113
Porto Rico	—	20	39	145
Espagne	—	6	5	59
Suède	51	43	59	90
Suisse	52	50	53	42
Royaume Uni	73	54	61	52
États-Unis	161	100	135	62

Après les États-Unis, le Canada a le plus fort montant d'assurance en vigueur. On peut expliquer cela de diverses manières, à part les méthodes de production employées:

a) par une mentalité particulière aux pays neufs, où on cherche à mettre à l'abri des économies extrêmement exposées par l'instabilité des placements, par l'atmosphère d'aisance, de luxe même, qui fait que les gens sont prêts à dépenser la plus grande partie de leur revenu en biens de consommation, admirablement adaptés au genre de vie que la mode et l'atmosphère générale font accepter sans effort;

b) par un revenu familial moyen très élevé;

c) par le désir de mettre sa famille à l'abri en cas de mort prématurée: sentiment qu'une publicité intelligente, tenace et bien nourrie entretient régulièrement.

Enfin, la dernière explication et la meilleure peut-être, c'est que le Canadien n'a pas connu l'inflation au même degré que l'Européen. Si depuis 1948, avec le relâchement des con-

trôles, le dollar a glissé régulièrement au point de perdre la moitié de son pouvoir d'achat, l'assurance sur la vie a gardé son prestige auprès du public, même si l'assuré sait que le dollar-assurance n'a plus la valeur d'autrefois.

L'inflation est pour une part dans la hausse considérable de l'assurance sur la vie en vigueur au Canada. Elle n'explique pas tout, cependant. Sans l'effort de production des assureurs, elle n'aurait pas sûrement pas à elle seule convaincu
92 le public de s'assurer davantage. L'inflation à ce point de vue n'est qu'un élément statique, s'il est aussi une arme à deux tranchants. Jusqu'ici elle a puissamment aidé le démarcheur dans son travail de production. Pour peu qu'elle s'accentue cependant, elle deviendra un des facteurs les plus dangereux à moins que l'assurance ne trouve en Amérique des moyens de compensation auxquels l'Europe n'a pu avoir recours devant un mouvement qui, à certaines époques, a pris une allure affolante et contre laquelle il n'y avait rien à faire.

III — Le taux de rendement des placements.

Depuis quelques années, les sociétés d'assurance sur la vie ont eu des exercices profitables: le taux de mortalité a continué d'être à la baisse dans l'ensemble, les dépenses d'administration ont augmenté, mais avec la hausse considérable de la production les frais accrus ont étalé. De son côté, la valeur des placements s'est trouvée atteinte par la baisse considérable des obligations, mais il y a eu des accommodements avec le contrôle des assurances qui n'a pas exigé qu'on diminuât la valeur nette aux cours du jour; en tenant compte de la valeur intrinsèque, il s'est contenté de demander qu'on amortisse la différence initiale de coût. Le cours des actions ordinaires a subi maints fléchissements, mais dans l'ensemble ce qu'on a perdu, ce sont les profits réalisés antérieurement. D'autre part, le taux de rapport du portefeuille a augmenté régulièrement avec la hausse de rendement des obligations

et des placements hypothécaires. Ceux-ci ont atteint jusqu'à sept et demi pour cent en première hypothèque en 1960. Le résultat est net. Pour qu'on en juge, voici la hausse du taux de rendement du portefeuille des compagnies canadiennes depuis 1955:

1955	4.18
1956	4.31
1957	4.52
1958	4.66

A quelque chose malheur est bon. Mais faut-il dire que les sociétés d'assurance sur la vie n'ont aucun problème? Non assurément, puisqu'ainsi nous oublierions la concurrence, problème majeur dans un pays à population relativement peu élevée où les assureurs se livrent une lutte qui serait dangereuse si le milieu n'était pas très ouvert à l'assurance sur la vie vendue par des démarcheurs à la parole d'or et qui sont soutenus par une publicité bien orchestrée.

IV — Les placements en actions ordinaires.

Les sociétés d'assurance sur la vie ont en mains des capitaux considérables, qui leur donnent dans le marché des valeurs mobilières une importance prépondérante. Elles sont de grands acheteurs d'obligations, les plus importants peut-être, avec les banques et ces autres grands réservoirs de l'économie individuelle que sont les fonds mutuels et les multiples sociétés de placement. Elles jouent également dans le prêt hypothécaire un rôle de premier plan, qui leur a permis pendant la période qui a suivi la guerre de compenser pour le très faible rendement des fonds d'État et des obligations à court et à long termes. Cela et la baisse du coût de mortalité leur ont permis de faire face à leurs besoins de réserves et à la participation aux bénéfices de leurs contrats participants. Même si leurs dividendes ont sensiblement diminué, les assureurs ont continué d'en verser; ce qui était indispensable pour une politique de production axée sur l'assurance-vie avec par-

ticipation dans les bénéfices. Mais chose curieuse, pendant toute cette période les assureurs-vie n'ont pas tenté d'orienter leurs placements vers les actions ordinaires — auxquelles avaient recours vers la fin de la dernière guerre ou immédiatement après, ceux qui devaient devenir de très âpres concurrents: les sociétés de placement. Si l'on veut voir ce que certaines d'entre elles en ont tiré, voici les dividendes de Canadian Investment Company depuis 1932, date de sa fondation, jusqu'à 1960:

1933—$0.13	1940—$0.16½	1947—$0.20	1954—$0.29
1934— 0.14½	1941— $.17	1948— 0.22	1955— 0.34
1935— 0.14	1942— 0.17	1949— 0.24	1956— 0.38
1936— 0.16	1943— 0.17	1950— 0.25	1957— 0.38
1937— 0.20	1944— 0.17	1951— 0.28	1958— 0.34
1938— 0.16	1945— 0.17	1952— 0.28	1959— 0.38
1939— 0.16	1946— 0.20	1953— 0.28	

Pendant que péniblement les sociétés d'assurance sur la vie remontaient le taux de rendement de leur portefeuille de 3.71 pour cent en 1946 à 4.66 pour cent en 1958, Canadian Investment Company, en plaçant les trois-quarts de son avoir en actions ordinaires, parvenait à augmenter son dividende de vingt cents à trente-quatre cents. Cela se produisait, il est vrai, pendant une des périodes les plus actives qu'ait traversée l'entreprise privée au Canada.

En toute équité pour les sociétés d'assurance sur la vie, il faut noter qu'elles sont dans un état d'infériorité à ce point de vue:

a) parce qu'elles doivent communiquer le 30 juin et le 31 décembre au surintendant des assurances la valeur au marché des actions qu'elles détiennent. Ce règlement a mis l'une d'elles à deux doigts de la faillite durant la crise de 1929. Si le surintendant a donné une interprétation plus large au règlement à ce moment-là, le souvenir du désastre possible est resté dans toutes les mémoires.

b) elles sont aussi limitées à quinze pour cent de leur actif en actions ordinaires, avec un maximum de trente pour cent de la capitalisation de la société dont elles achètent les titres. Enfin, elles ne peuvent acheter que des actions ordinaires sur lesquelles on a versé un dividende d'au moins quatre pour cent pendant sept ans.

Tout cela est bien limitatif, mais il faut noter, pour les placements en actions, que les sociétés d'assurance sur la vie ne dépassent guère cinq pour cent de leur actif alors qu'on leur en permet quinze.[1] Voici trois sociétés qui, d'après le *Financial Post,* ont augmenté leur portefeuille d'actions ordinaires et privilégiées récemment:

	1959 %	1958 %	1957 %	1956 %
Northern Life	4.5	4.2	4.2	4.3
Sun Life	8.3	7.7	7.2	7.8
Canada Life	6.5	5.9	6.7	6.5

Comme on le voit, si le montant augmente avec la hausse de l'actif, le pourcentage n'a pas tellement varié.

En somme, l'occasion est tentante, les capitaux disponibles considérables, mais retenus par une crainte explicable, sinon justifiable, les assureurs hésitent, ne s'avancent pas et laissent à d'autres l'avantage de tirer profit des énormes possibilités que présente un milieu économique en plein essor. Si les assureurs s'immisçaient davantage et directement dans la vie économique du pays, ils courraient quelque risque d'y laisser des plumes, mais quels avantages leurs assurés et eux-mêmes ne pourraient-ils pas en tirer sans s'exposer indûment ! Les assureurs ne pourraient-ils pas utiliser tout au moins la marge d'initiative que leur offre la loi dans ce domaine ?

[1] Plus les trois pour cent, qui leur sont accordés depuis 1948 pour les placements non autorisés par la loi.