

Faits d'actualité

G. P.

Volume 30, numéro 4, 1963

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103467ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103467ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

P., G. (1963). Faits d'actualité. *Assurances*, 30(4), 234–246.
<https://doi.org/10.7202/1103467ar>

Faits d'actualité

par

G. P.

234

I — Considérations sur les résultats de l'assurance au Canada en 1962

Il est encore un peu tôt pour les connaître. Cependant, certaines sources privées ou officielles nous permettent de les imaginer. Une des meilleures vient du numéro spécial que la *Montreal Gazette* consacre chaque année à la situation sous le titre de "Commercial Review & Forecast" au début de janvier.¹ Nous en tirons les données générales suivantes empruntées à trois articles dus à la plume de M. K. R. MacGregor, le surintendant des assurances fédéral, de M. E. H. S. Piper, directeur général de la All Canada Insurance Federation et de M. A. M. Campbell, le nouveau président de la Sun Life Assurance Company of Canada: cette très grande et remarquable compagnie canadienne d'assurance sur la vie. Pour faciliter la lecture de nos notes, nous passerons de l'un à l'autre de ces articles en en tirant ou en en fondant les idées maîtresses. Comme la navette tisse la pièce d'étoffe en passant d'une couleur à une autre, nous procéderons sans autre ordre que l'idée dominante présentée sous une forme schématique et accompagnée de considérations générales qui nous sont personnelles, hâtons-nous de le noter, afin de ne pas embarrasser ceux dont les textes ont été le point de départ de nos commentaires.

¹ Il y a également "The Chronicle" du 18 janvier 1963, à qui nous emprunterons quelques autres chiffres ou faits complémentaires.

1 — L'assurance sur la vie en vigueur dépasse cette année, semble-t-il, 54 milliards et demi — le chiffre le plus élevé qui ait encore été atteint.¹ La production a été de 6 milliards et demi de dollars: montant considérable pour une population de 18 millions d'âmes, où l'élément jeune domine il est vrai. Cela fait que le Canadien est l'homme le plus assuré de l'univers. La police moyenne par famille est maintenant de \$11,200, soit deux fois le revenu familial annuel moyen, note M. Campbell, en avant même de l'Américain des États-Unis — c'est-à-dire celui que la publicité travaille le plus directement et le plus efficacement dans une société qui dispose théoriquement des ressources individuelles et collectives les plus fortes. Comment expliquer cela? C'est qu'on est parvenu à convaincre:

235

a) la jeune génération au Canada que l'assurance est la meilleure forme d'économie puisqu'elle met la famille à l'abri pendant le temps où elle en a le plus besoin. Argument sentimental et très valable au point de vue de la cellule familiale. Et c'est ainsi qu'une forte partie des économies individuelles s'oriente vers l'assurance.² En retour, celle-ci garantit le chef de famille contre le risque de mort prématurée et assure aux capitaux, payés momentanément en trop et déposés à la réserve individuelle, un rendement que les pronostics les plus optimistes ne permettaient pas d'espérer, après la guerre de 1939 tout au moins, pendant la période de contrôle exercé par l'État sur le prix de ses titres.

b) la génération plus avancée en âge, qui sent peser sur elle la menace des droits successoraux. Si, en France, on a compris qu'il fallait dégrever assez substantiellement les suc-

¹ Il était de cinquante milliards huit cent cinquante-sept millions en 1961, note de son côté M. E. A. Rieder le président de la Canadian Life Insurance Officers Association dans sa lettre à la presse.

² Cette année, note aussi M. Rieder, les Canadiens ont placé dans l'assurance-vie et les rentes viagères près de 4 pour cent de leur revenu, après déduction de l'impôt sur le revenu.

cessions en ligne directe pour permettre la constitution et la transmission des fortunes individuelles, on en est resté au Canada, comme en général dans les pays d'influence anglo-saxonne, à la conception socialisante des années de guerre et d'après-guerre; on taxe lourdement. A cause de cela, la situation personnelle du petit ou du moyen industriel ou commerçant est assez critique dans bien des cas. Comme ses titres ne seront pas cotés en bourse, après sa mort les héritiers devront liquider l'affaire au mieux parce que si le de cujus n'a pas eu la prudence ou la possibilité d'accumuler des réserves liquides, ils seront incapables de faire face aux droits. La chose est particulièrement grave pour le propriétaire de l'entreprise moyenne dont la valeur est fixée arbitrairement par l'État. Il y a évidemment quelques solutions. La première consiste à souscrire de l'assurance sur la vie en prévision du décès, assez tôt pour que le prix ne soit pas prohibitif et pourvu que l'état de santé de l'assuré le permette.

Avec la seconde, il faut se résigner à vendre tout ou partie de l'entreprise afin de donner à la succession la liquidité nécessaire. C'est à ce moment-là que la tentation est forte pour le chef de l'entreprise de vendre son affaire au plus offrant, avec les conséquences que cela peut avoir au point de vue du groupe et de ceux qui restent dans l'affaire. Le chef de l'entreprise a une responsabilité morale envers ceux qui ont collaboré avec lui pendant longtemps, qu'il ne peut pas oublier du jour au lendemain.

2 — La tendance vers l'assurance-vie temporaire s'accroît individuellement et collectivement par le truchement de l'assurance-groupe principalement — note M. K. R. MacGregor.¹ Et c'est curieux, car les assureurs n'ont jamais payé de "dividendes" aussi élevés depuis que la participation dans

¹ La part de l'assurance-groupe était d'environ 25 pour cent du total de l'assurance-vie en vigueur en 1960.

les bénéfiques augmente chaque année en fonction du rendement croissant du portefeuille.¹

Diverses explications sont plausibles. La première, c'est que, devant la hausse du coût de la vie et l'augmentation des besoins individuels de confort et de luxe, l'assuré cherche à payer le moins cher possible une garantie dont il reconnaît la valeur immédiate, mais dont il cherche à diminuer le prix au strict minimum. Il souscrit un certain montant d'assurance permanente et participante et il comble la différence avec de l'assurance temporaire destinée à mettre sa famille à l'abri pendant les années où elle aura le plus besoin d'argent s'il n'est pas là pour y faire face. Certains vont même jusqu'à affirmer qu'on doit s'en tenir à l'assurance au prix coûtant — ce qui est théoriquement tout au moins la définition de l'assurance temporaire. Ils ne songent pas qu'après 65 ans, l'assurance sera pour eux à un prix prohibitif et probablement aussi qu'il leur sera impossible de s'en procurer à cause de leur état de santé. Ils ne veulent pas penser aux membres de leur famille qui auront peut-être besoin d'eux à ce moment-là non plus qu'à leur succession. Et qui pourrait les en blâmer ? Ils sont jeunes et ce n'est pas au début ou au milieu de la vie qu'il faut songer à ses héritiers. Ils ne comprendront que plus tard qu'on garde une certaine responsabilité morale envers ceux à qui on laisse quelque chose. Délicatesse ou

237

¹ A titre d'exemple, voici les dividendes versés par deux sociétés canadiennes de 1934 à 1954 d'une part et de 1941 à 1961, de l'autre, pour une police vie-20 primes:

Accumulation en 20 ans	Compagnie A	Compagnie B
1934 - 1954	103.15	84.87
1941 - 1961	131.37	149.31

De 1954 à 1961, le rendement du portefeuille de chaque assureur a augmenté ainsi:

	A	B
1954	3.90	4.32
1961	4.57	5.07

Ce qui a permis dans chaque cas d'augmenter très sensiblement la participation des assurés dans les bénéfices de l'assureur. Source: Stone & Cox.

scrupule bien bourgeois, pensera-t-on ? Assurément, mais qui vient d'une certaine conception de la vie que peuvent blâmer ceux qui n'ont rien ou ceux qui ne veulent pas penser que, quand on donne, on doit le faire le mieux et le plus complètement possible.

238 Si la tendance est à l'assurance temporaire, les assureurs-vie ne doivent-ils pas en tenir compte pour ouvrir plus grandes les portes à ceux qui ont vieilli ou dont l'état de santé n'est pas normal ? L'idée n'est pas nouvelle. Déjà, on accepte beaucoup plus facilement les risques qu'on déclarait tarés autrefois. Nous connaissons certains assureurs et réassureurs qui se spécialisent plus ou moins dans cette catégorie d'assurés et qui ont des résultats satisfaisants malgré tout. Voilà un réflexe de vieillard dira-t-on. Nous ne le croyons pas. Disons plutôt que l'on n'a peut-être pas encore étudié à fond les ressources d'un marché qui évolue et auquel il faudra accorder davantage, si l'on ne veut pas être distancé.

3 — L'assurance contre les accidents et la maladie a une étonnante facilité d'expansion. Chaque fois qu'une province organise l'assurance d'état, le chiffre des affaires privées s'en ressent. Ainsi, en 1960, les primes au Canada étaient de \$181,000,000. En 1961, elles tombèrent à \$177,000,000, écrit M. K. R. MacGregor. En 1962, elles ont atteint environ \$185,000,000. Il y a là un très curieux indice de la force de récupération que présente le commerce privé de l'assurance, sous la forme mutuelle ou à fonds social. Nous savons que l'assurance collective joue un rôle très important dans cette réaction de l'initiative privée contre l'action envahissante de l'État.¹

Les syndicats ouvriers dansent périodiquement une sorte de danse de la mort autour de l'assurance privée. Ils se

¹ Cette remarque n'est pas de M. MacGregor. Elle est de nous.

réjouissent chaque fois que l'État nationalise ou restreint les bornes de l'initiative individuelle; au besoin, ils y poussent avec une ferveur aussi bruyante qu'irréfléchie. Avec tous ses défauts, l'initiative privée a un très grand avantage, qu'elle prenne la forme individuelle ou coopérative. Dès qu'on lui laisse le champ libre, elle réagit avec une force et une puissance d'action assez remarquable. Comme toute chose humaine, elle a le défaut de ses qualités. Aussi faut-il admettre que l'État doive la contrôler et empêcher les abus. Nous ne pouvons voir d'inconvénient à ce qu'il crée lui-même des entreprises qui concurrencent celles qui existent déjà et qui ont contribué à faire naître un besoin et à le satisfaire, pourvu qu'on n'ait pas recours à l'impôt pour leur permettre de tenir le coup. Cependant, nous trouvons assez odieuse toute intervention directe créant un monopole et faisant disparaître d'un trait de plume, sans compensation aucune, le travail d'une ou de plusieurs générations. Pour comprendre cette réaction, il faut avoir créé une entreprise et détester qu'on la mette subitement de côté. Beaucoup de chefs ouvriers saisiront plus facilement notre point de vue s'ils veulent bien imaginer leur réaction si on les mettait de côté dans leur propre mouvement, soit parce qu'ils auraient déplu au plus grand nombre par une mesure sage, mais mal comprise, soit par l'intervention d'un parti politique auquel ils se seraient opposés. Même si on ne l'accepte pas, on comprend la réaction de l'initiative privée, qui se considère spoliée lorsqu'on essaie de se mettre à sa place¹ en ne lui offrant pas une compensation suffisante ou même rien en retour.

239

4 — L'assurance terrestre, dans l'ensemble, note M. MacGregor a commencé durant les dernières années à se remettre de ses pertes subies à partir de 1956. Dès 1959, elle faisait un bénéfice d'exploitation de 2.6 pour cent. Celui-ci

¹ Encore une fois, ces considérations ne sont pas de monsieur MacGregor, mais de nous.

fut de 4 pour cent en 1960 et de 5 pour cent en 1961; en 1962 il sera vraisemblablement de 2.5 pour cent. Et monsieur MacGregor d'ajouter: "*There must be very few important industries in which the profit margin is as small as it has been in the general insurance industry in the last decade*".

240 Pour comprendre le point de vue du surintendant des Assurances, il faut se rappeler qu'avant tout il doit avoir pour souci la sécurité des opérations qui sont faites par ses administrés: les assureurs. Il n'a aucun contrôle direct ou indirect sur leurs tarifs. Comme le curé qui prêche la vertu du haut de la chaire, il recommande la prudence, la modération dans la concurrence. On le sent bien désolé quand il écrit: "*competition is severe and there are signs that the struggle of each company to increase or at least retain its existing volume of business, which was so evident in the disastrous period centring on 1957, is likely to depress earnings again for some years*". Il voudrait qu'on soit prudent, qu'on ne revienne pas à la concurrence aveugle, effrénée, qui ne connaît rien d'autre que le chiffre d'affaires total: ce qui est à la fois l'avantage de l'initiative privée aiguillonnée par le désir très humain du gain, et un défaut grave par les conséquences qu'il peut avoir pour les plus faibles. C'est le rôle du surintendant des Assurances d'agiter la sonnette d'alarme pour ne pas avoir à sonner le glas. Celui-ci s'acquitte de sa fonction avec sévérité — et il a raison — mais aussi avec une intelligente fermeté dont le commerce des assurances lui sait gré.

5 — L'assurance automobile dans la province de Québec. De son côté, le directeur général de la All Canada Insurance Federation, monsieur E. H. S. Piper, apporte quelques faits qu'il est intéressant de noter au sujet de la loi d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile, entrée en vigueur en juillet et en octobre 1961. Comme il a joué un rôle très important dans la coulisse, au moment de la préparation et de

l'acceptation de cette loi, il lui appartient dans une certaine mesure d'en juger les résultats. Voici ce qu'il dit en résumé:

a) en 1961, le revenu-primés de l'assurance automobile dans la province de Québec a augmenté d'environ 19 pour cent, ce qui est le résultat direct de la nouvelle loi. Ainsi, écrit-il, avant qu'elle n'entre en vigueur les automobilistes n'étaient assurés que jusqu'à concurrence de 60 pour cent, dans la province de Québec. On s'attendait à ce que le pourcentage augmente à 75 pour cent à la fin de l'année. Il a atteint 80 pour cent et, à la fin d'octobre 1962, pour les dommages aux tiers, il était de 88 pour cent — bien près par conséquent du chiffre de 90 pour cent qu'on s'était fixé pour octobre 1963.

241

Ainsi, sans aucune coercition, on arrivera lentement à rejoindre les pays, les provinces et les états où existe l'assurance obligatoire. Comme on le sait, chez nos voisins, dans l'État de New-York par exemple, malgré l'assurance obligatoire, on a dû constituer un fonds d'indemnisation pour prévoir le cas des non-assurés venus des états voisins ou des indigènes qui contourneront toujours la loi, tant que le permis ne sera pas délivré contre remise d'une police d'assurance au service intéressé. Et même si le contrôle était parfait au moment de l'émission du permis, il y aurait toujours ceux dont la police a été annulée et ceux qui circulent sans permis "en prenant un chance".



Et quels sont les pronostics de l'assurance en 1963 pour l'ensemble du Canada? Ils sont assez médiocres, nous dit monsieur Piper: "... *If the industry collectively makes an underwriting gain of 4% in 1963, or for that matter any other year, it will agreeably be surprised*". A 4 pour cent, les résultats seraient excellents. Et comme les assureurs, auxquels monsieur Piper pense, nous en serions enchantés. Car, ne

242

l'oublions pas, au profit d'exploitation ou technique s'ajoute le rendement du portefeuille qui est considérable quand la prudence des administrateurs a permis aux réserves de s'arrondir en période d'abondance. Rappelons-nous, en effet, que les périodes de vaches maigres n'ont pas en assurance la régularité et la longueur dont parle l'Évangile. Par un coup de barre donné périodiquement, on corrige les abus d'une concurrence effrénée qui, à un moment donné, ne voit pas plus loin que le chiffre d'affaires: cet avantage immédiat qui se retourne souvent contre celui qui ne cherche rien au-delà. Qu'on nous excuse de revenir sur ce point. A notre avis, il a une très grande importance.

II — Les causes de sinistres et les dommages imputables à l'incendie au Canada

A l'occasion de la semaine de la prévention des incendies, on a donné des statistiques intéressantes au sujet des incendies au Canada et des dommages qu'ils ont causés en 1961. Les voici: ¹

Principales causes de sinistres	Nombre de sinistres	Genre de risque	Montant des dommages
Cigarettes et allumettes	32,700	Maisons d'habitation et hôtels	\$28,584,150
Chauffage ou cuisine	6,260		
Électricité	7,370	Écoles, collèges, universités	2,653,500
Corps inflammables	1,400		
Étincelle, feu ouvert	3,860	Églises	1,909,600
Cheminées	3,500	Dépendances, granges	10,140,300
Enfants utilisant des allumettes	2,230	Magasins, bureaux, restaurants	40,467,300
Foudre	2,560		
Combustion spontanée	370	Garages, postes d'essence, entrepôts, entreprises industrielles	15,636,400
Incendies volontaires	440		

¹ Nous les empruntons au Commissaire fédéral des incendies.

En résumé, 542 morts, 83,700 incendies et des dommages de l'ordre de \$125,000,000. Ces chiffres soulignent un effroyable gaspillage, contre lequel il ne semble pas possible d'aller. Les immeubles brûlent et on les rebâtit après avoir touché l'indemnité d'assurance, qui est suffisante ou non. Des gens meurent au cours des sinistres; on les enterre et l'on reconstruit à peu près dans le même état. Évidemment, dans les pays à climat froid, il y a le chauffage qui est une cause d'incendie, mais au Canada, ce n'est que la troisième par ordre d'importance. Elle vient très loin derrière les allumettes et la cigarette, qui sont à l'origine de près de la moitié des sinistres. Suffirait-il d'être très sévère pour diminuer le nombre des incendies? Si, par exemple, celui qui cause un feu, par une allumette ou une cigarette mal éteintes, était tenu personnellement responsable, ne parviendrait-on pas à faire prêter attention davantage? Nous le croyons. Actuellement, tout cela est pris presque comme une chose inévitable. C'est peut-être là qu'il faut chercher la cause d'une incroyable négligence, presque d'un criminel ou tout au moins d'un condamnable je-m'en-foutisme. Le jour où l'on saura qu'on aura à payer pour son incurie ou sa négligence, il est probable qu'on fera plus attention et qu'on évitera ces gestes inconscients ou inconséquents qui sont au point de départ de l'hécatombe actuelle. À toutes fins pratiques, il suffirait d'appliquer les dispositions de l'article 1629 du Code Civil dans la province de Québec pour qu'une première sanction vienne faire réfléchir tout au moins le locataire. Peut-être une sanction pénale devrait-elle compléter l'article 1629. Il ne faudrait pas aller trop loin, dira-t-on. Peut-être, mais il faudrait tout de même essayer de diminuer les 32,700 sinistres qui sont dus à de la pure négligence. Aux États-Unis pendant la même période il y a eu 141,660 incendies dus à la même cause. Il n'y a pas lieu d'excuser notre coupable inertie en prétextant les mêmes résul-

tats chez nos voisins.¹ Tout ce que l'on peut constater, c'est que les mêmes habitudes et la même absence de peines entraînent les mêmes abus et les mêmes conséquences.

III — Le rendez-vous de septembre

244 Le rendez-vous de septembre a lieu tous les ans à Monte Carlo. Ce n'est pas un congrès au sens américain du mot, c'est-à-dire que, du matin au soir, on n'y prend pas part à des débats, on n'y discute pas des intérêts généraux ou particuliers de l'assurance jusqu'à épuisement. C'est un lieu de rencontre, comme le nom l'indique. C'est, si l'on veut, un prétexte à conversations particulières, à déjeuners, à échanges de vues, à discussions et à parlottes individuelles. Y fait-on des affaires ? Certains en discutent, si on en juge par les groupes qui se réunissent sous les palmiers, dans les halls d'hôtel, sur la plage dans les costumes les plus invraisemblables: du bikini minimum au maillot collant qui souligne plus qu'il ne corrige certaines rotondités ou certains défauts physiques qu'il vaudrait mieux cacher. Il y a là aussi des gens vêtus de noir et venus directement de la *City*, encore imprégnés de respectabilité; il y a ceux dont l'accent est scandinave ou français avec les "th" difficileux. Il y a les fantaisistes à col ouvert sur une poitrine velue; il y a ceux dont les genoux cagneux se montrent au bas d'un "short". Tous ces gens venus du monde entier, se réunissent à l'hôtel de Paris ou à l'hôtel Métropole, qui lui fait face de l'autre côté du square, dont le gazon est entretenu à force d'argent dans un pays où il ne pleut guère. Ils se serrent la main, se surveillent, cherchent à savoir ce que disent les autres, s'invitent à déjeuner, se retrouvent à la plage, au Old Beach et, après quatre jours se séparent, l'estomac et le foie alourdis, mais ravis de la température, du repos, du milieu, des amis revus, des connaissances faites.

¹ D'autant plus que, même si les sinistres de ce genre sont très nombreux aux Etats-Unis, ils sont dans notre pays hors de proportion de la population.

Cette année, dans le théâtre qui accueille d'autres spectacles moins sévères à d'autres époques, il y eut deux conférences prononcées l'une par un Anglais et l'autre par un Hollandais. Le premier, monsieur C. C. Calburn, traitait de l'évolution de la réassurance en Grande-Bretagne: ce marché extraordinaire où se retrouvent presque toutes les grandes affaires du monde entier. Le second, monsieur Rauwenhoff, a présenté certains aspects de l'assurance en Hollande: cet autre petit pays assez extraordinaire où l'assurance et la réassurance jouent un rôle hors de proportion avec l'exiguïté de ses ressources. Il faut s'incliner devant ces économies européennes dont la fonction en Europe et dans le monde est assez remarquable. Derrière des ressources qui n'atteignent pas celles des mastodontes américains, on sent une connaissance du métier, une aptitude aux affaires, qui donnent à leurs techniciens de l'assurance une remarquable maîtrise alliée à une civilisation ancienne et raffinée.

245

IV — The London Assurance

Le groupe de la London Assurance a fêté en octobre 1962 le centenaire de ses affaires au Canada. Il n'y a pas beaucoup de sociétés qui peuvent se targuer d'un pareil anniversaire parmi les sociétés étrangères.¹ Aussi voulons-nous ajouter nos félicitations à celles qui lui ont été présentées, lors d'un coquetel qui a eu lieu dans la grande salle du "Board of Trade" — ce très vieil et important organisme qui groupe le grand commerce et la grande industrie de Montréal et dont l'histoire remonte encore plus loin dans l'économie de la ville.

La London Assurance a des origines plus lointaines que ce centenaire canadien. Fondée en 1720, elle est une des

¹ Il n'y a guère que la Phoenix of London, dont le premier établissement remonte à 1804, l'Aetna (1821), la Scottish Amicable (1846), la Standard (1847) et le groupe de la Royal (1851).

246 survivantes de cette époque — le XVIII^e siècle — où les sociétés d'assurances n'échappaient que par miracle aux terribles coups du sort qu'étaient les conflagrations, après avoir évité l'effet des guerres et de méthodes où l'à-peu-près était la règle. Longtemps ces survivantes d'une période lointaine ont imposé aux Amériques leurs méthodes de travail empiriques et d'un conservatisme très britannique; puis les États-Unis ont exercé sur elles une influence marquée tout au moins pour leurs affaires d'Amérique. Sociétés anglaises, elles y ont été longtemps régies par la pratique américaine. En formant bloc, elles exercent encore dans le marché canadien une influence puissante contre laquelle s'insurgent certaines sociétés américaines qui quittent la C.U.A. en claquant les portes. Les rangs se resserrent et l'influence des sociétés anglaises se maintient, même si elle impose d'étonnants chambardements inspirés parfois non par New-York, par Hartford ou par Philadelphie, mais par Londres. La London Assurance est parmi ces sociétés une des plus fidèles.