

Le marché des assurances au Québec en 1974

J. H.

Volume 42, numéro 4, 1975

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103833ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103833ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

H., J. (1975). Le marché des assurances au Québec en 1974. *Assurances*, 42(4), 307–311. <https://doi.org/10.7202/1103833ar>

Le marché des assurances au Québec en 1974

par

J. H.

307

Au Canada comme aux États-Unis, le marché est bouleversé en ce moment. Alors qu'en France les résultats de l'assurance non-vie se sont améliorés dans l'ensemble à la suite des dispositions assez sévères qui ont été prises, au Canada, comme chez ses voisins du Sud, ils se sont détériorés graduellement au point de causer de l'inquiétude.¹

Au Canada, la situation vient de donner lieu à une réaction en chaîne, un peu désordonnée par suite du remplacement de la Canadian Underwriters' Association² par le Groupement technique, source d'indications précises ou générales mais que l'on suit ou que l'on ne suit pas selon son désir. Par ailleurs, à côté, il y a le Bureau d'Assurance du Canada qui, fait assez curieux, passe d'une position passive à une attitude assez musclée, comme on aime à dire en ce moment. Elle met ses membres devant des faits et c'est de là que partent des décisions précises, qui ne lient pas ses membres assurément, mais qui se répandent dans toute l'industrie, un peu affolée ou tout au moins, inquiète devant

a) des résultats techniques qui sont mauvais ou tout au moins en dents de scie et dont la ligne médiane s'établit beaucoup trop haut pour satisfaire qui que ce soit.

b) un portefeuille-obligations dont la valeur fléchit avec la hausse du taux d'intérêt et des actions dont la cote, comme

¹ Comme le note l'auteur d'un article paru dans *Best's* récemment et que nous analysons ailleurs.

² Organisme dont les décisions étaient obligatoires et fermes comme des ukases.

la peau de chagrin de Balzac, se rétrécit chaque mois malgré tout ce qu'on jugerait être de bonnes nouvelles en temps normaux.

c) une hausse régulière et substantielle des frais de règlement et d'administration, qui bouscule toutes les prévisions budgétaires les plus pessimistes.

308 Rien n'allant plus, il n'est pas étonnant que les assureurs — hésitants depuis deux ou trois ans devant les mesures à prendre — se soient décidés d'agir. Il est un peu tôt pour juger, mais il semble qu'on soit décidé à serrer la vis très fort; ce qui en soi est techniquement valable, tout en se faisant momentanément d'une manière un peu désordonnée. Nous avons sous les yeux, par exemple, quelques « lettres aux agents » qui nous annoncent :

1. — qu'on n'émettra plus de polices de trois ans, mais qu'on se limitera à des contrats d'un an, afin de pouvoir suivre la situation de plus près. Ce qui est compréhensible en période d'inflation. Est-il nécessaire de préciser qu'à ce point de vue l'assureur et le courtier sont aux extrêmes; ce qui ne veut pas dire que le premier et le second aient nécessairement tort ou raison dans tous les cas.

2. — que les tarifs sont ou seront augmentés pour permettre aux assureurs de faire face à des conditions nouvelles.

Le Groupement technique a fait des suggestions, mais l'ennui c'est que tout le monde ne semble pas prêt à les appliquer; certains proposent de 10% à 30% d'augmentation suivant le genre de risques, d'autres de 10% à 20%; d'autres se déclarent prêts à suivre les recommandations du Groupement technique; d'autres enfin, attendent et se contentent de suivre les événements de loin en pratiquant une politique d'opportunisme que les Anglais qualifient de *wait and see*, qui

s'apparente à l'autre qui recommande d'être en face du pont pour décider comment on le traversera: chose qui parfois désespère les esprits logiques, mais n'est pas sans mérite.³

Pour le courtier, la position est inconfortable puisque le manque d'uniformité cause une incertitude sinon inquiétante, du moins facilitant bien peu l'expédition du travail et sa qualité.

3. — que les mesures nouvelles entreront en vigueur à des dates diverses. Certaines circulaires les annoncent dès maintenant dans le cas des affaires nouvelles; d'autres indiquent des dates variées; d'autres enfin, n'en fixent aucune, ce qui permet une certaine liberté de manœuvre pendant un temps, tout au moins.

4. — qu'on devra s'assurer jusqu'à concurrence de la valeur: valeur marchande, valeur à neuf, valeur dépréciée? On ne le dit pas, mais c'est sans doute selon la base mentionnée dans le contrat. Certains demandent semble-t-il, que le montant d'assurance augmente chaque année d'au moins quinze pour cent, d'autres que l'assurance suive automatiquement le nombre-indice du coût de la vie, selon les termes d'un avenant annexé au contrat.

D'autres enfin, après avoir voulu *tout prendre*, comme on dit familièrement dans le métier, ne veulent garder ou

³ Voici la hausse des tarifs suggérée par le Groupement technique des assureurs du Canada et celle qu'exigent deux autres groupes:

	Groupement technique	Groupe R.	Groupe F.
Risques divers:			
Maison de rapport	30 p.c.	30	20
Tarif minimum spécial	30	18	—
Tarif des fermes	30	—	—
Tarif des magasins de détail	20	Risques commerciaux	20
Tarif minimum annuel	20	—	—
Risques d'entrepreneur	30	—	—
Risques industriels	—	10	10

accepter que dix pour cent du risque;⁴ ce qui est une attitude peu défendable. Certains affirment enfin qu'ils n'accepteront plus à l'avenir la clause d'assurance minimale pour remplacer la règle proportionnelle.



310

Dans tout ce bouillonnement, il n'y a pas que des choses à reprendre ou à critiquer. Bien au contraire ! Il faut comprendre qu'il est nécessaire de prendre certaines décisions, de s'y tenir mais aussi de procéder avec une certaine méthode et un ordre certain ! En ce moment, on a l'impression d'un affolement peu propice à régler une situation sérieuse et causant d'assez graves problèmes auprès de la clientèle qui, à tort ou à raison, n'aime pas trop avoir l'impression d'être un ballon de football qu'on se passe de l'un à l'autre avec un vigoureux coup de pied. Sous le prétexte valable de trouver des solutions à des problèmes immédiats, dont on n'exagère pas toujours l'importance, il ne faudrait pas appliquer des mesures tellement sévères qu'on dépasse le but et qu'on crée des difficultés graves par leurs conséquences ultérieures. Qu'il faille augmenter certains tarifs, qu'il soit valable de se limiter à des polices annuelles dans un moment comme celui que nous vivons, qu'on s'en tienne à un pourcentage des risques correspondant à ses ressources et à ses traités de réassurance, nul n'en niera la nécessité. Mais, de grâce que tout cela se fasse dans la modération, dans le calme et surtout, qu'on assure la plus grande uniformité possible aux mesures prises ! Qu'on ne crée pas une concurrence accrue en haussant tellement les exigences et le plafond tarifaire que l'assuré ne soit poussé à chercher ailleurs, comme tel ministre le lui suggérerait en attendant qu'on gauvinise ou tout au moins qu'on rationalise

⁴ « The industry could be heading for the most severe capacity crunch it has ever seen », vient d'annoncer un assureur américain à Miami. Il sait ce qui s'annonce, ayant été lui-même un des souscripteurs les plus audacieux.

davantage l'assurance automobile. Car si les assurés sont prêts à payer le chou, les pommes de terre, le beurre et la coupe de cheveux plus cher, ils protestent vivement contre une hausse trop brusque du tarif d'assurance. Ne protesteront-ils pas, quoi qu'il arrive, pensera-t-on ? Peut-être, mais, pour comprendre leur attitude, il faut se mettre un instant à la place de celui à qui on demande :

a) une augmentation de 30 pour cent et parfois de 50;

311

b) en même temps qu'une hausse considérable du montant d'assurance.

Il faut sans doute augmenter les primes pour faire face aux sinistres, gonflés par l'inflation des prix et par celle des salaires et des arrêts judiciaires. D'un autre côté, il ne faut pas oublier que si la règle proportionnelle devenait obligatoire en assurance-incendie on trouverait dans son application la solution au problème de la valeur et du montant d'assurance. Il suffirait alors d'une hausse de tarif légère et régulière pour donner à l'assurance des biens une solution qu'il faut se garder de rendre trop brutale. Autant que possible, il faut aussi qu'il y ait une uniformité relative entre les exigences des assureurs, sinon on s'en va vers de sérieux problèmes aussi bien au point de vue psychologique que technique.