

Faits d'actualité

J. D.

Volume 44, numéro 1, 1976

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103895ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103895ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

D., J. (1976). Faits d'actualité. *Assurances*, 44(1), 49–60.
<https://doi.org/10.7202/1103895ar>

Faits d'actualité

par

J. D.

I — Inflation et comptabilité

Par son influence sur le pouvoir d'achat, l'inflation a des conséquences très graves sur la valeur réelle des entreprises. En France, on a imaginé dans le passé d'établir une comptabilité en francs-or pour ne pas perdre de vue les fluctuations et dépréciations de la monnaie. Récemment, *Canadian Tax Journal*¹ consacrait un article sur le sujet sous le titre de *Inflation Accounting in the United Kingdom* sous la signature de A.R. Ilersic. Nous le signalons à nos lecteurs, tout en citant l'extrait suivant qui montre la réaction des milieux professionnels à l'idée: « *While it is not suggested that the Inflation Accounting Committee (as the Royal Commission is termed) has answered all the problems, its report has received general approval from the accounting profession through the Accounting Standards Steering Committee (ASSC). That body has earlier put forward proposals for converting the accounts figures into figures of current purchasing power (CPP) by use of a price index. The Inflation Accounting Committee (IAC) did not consider that this particular proposal remedied the deficiencies of historic cost accounting, although the IAC recognized that this recommendation from the profession had done much to make companies more aware than previously of the effects of inflation on their financial position. Finally, the government has also given the report its blessing and, as a result, a twelve-man steering committee under the chairmanship of a former President of the English Institute, Mr. Douglas Morpeth, has been charged with the*

49

¹ Volume XXIV. No. 1. January-February 1976.

task of converting principles into workable concepts. These can then be slotted into the mainstream of company accounting by December 1977, which the Inflation Accounting Committee proposed as a provisional starting date for the new system. »

50 Il sera intéressant de voir à quelle solution les douze sages s'arrêteront. Il ne faut pas se le cacher, une comptabilité traditionnelle est inexacte, souvent fautive, en période d'inflation. Entre ce qu'elle présente et la réalité objective, il y a incontestablement un fossé qui se creuse avec l'érosion de la monnaie.

II — Le Rendez-vous de Septembre

Le Rendez-vous de Septembre, congrès international d'assurances et de réassurances, qui depuis sa création en 1957 n'a cessé de rencontrer un très grand succès, fêtera cette année son 20ème anniversaire à Monte-Carlo du lundi 6 au samedi 11 septembre 1976.

En plus des manifestations traditionnelles qui se dérouleront à cette occasion, la Principauté de Monaco a l'intention de marquer cet événement par de brillantes réceptions dont le programme complet sera porté à la connaissance des participants par voie de presse dès qu'il aura été définitivement arrêté par les organisateurs.

Dès maintenant, on est en mesure de communiquer ce qui suit: Monsieur U. Torp-Pedersen, directeur général de Nordisk Gjenforsikrings Selskab Aktieselskabet à Copenhague (Danemark) sera chargé en 1976 de la direction des conférences.

Si nous mentionnons cet événement ici, c'est qu'il aura cette année une importance particulière, à cause de l'anniversaire que l'on se propose de fêter. Ce n'est pas en vain qu'on réunira sans doute, cette fois, quelque deux mille réassureurs du monde entier, venus discuter de leurs problèmes dans un site enchanteur.

III — Les sociétés captives

51

À quelques reprises, nous avons fait paraître, dans notre Revue, des études sur les compagnies dites captives. On lira sans doute avec un nouvel intérêt un rapport sur le sujet présenté dans *Risk Management Reports (no 1)*, sous la signature de H. Félix Kloman, président du Risk Planning Group, Inc. de Darien, Connecticut.

Nous en extrayons deux idées à l'intention de nos lecteurs:

1. — La captive est maintenant reconnue et acceptée. Voici comment l'auteur s'exprime à ce sujet: «*Today the « captive insurance company » is recognized as an integral part of over 250 corporate insurance programs in the United States. Almost all of the major insurance brokerage firms have established their own management companies, now assiduously selling that which they fought only a few short years ago.*»

2. — Il existe un groupe dit *Captive Insurance Company Association*, qui comprend quarante-cinq membres, propriétaires de 55 sociétés captives. Le plus grand nombre d'entre elles ont leur siège social aux Bermudes.

L'objet principal de l'Association est de permettre à ses membres de discuter de leurs problèmes communs.

Qu'on s'en réjouisse ou non, les *captives* existent et il faut s'en accommoder, même si seulement neuf d'entre elles

ont leur siège aux États-Unis ou dans les îles anglo-normandes et les autres aux Bermudes où la surveillance est moins stricte, comme l'on sait.

IV — Les Assurances I.A.R.D. au Canada

52 Voilà une brochure de 36 pages seulement, mais qui contient, en résumé, toute l'histoire de l'assurance I.A.R.D. au Canada de 1952 à 1973. On ne doit pas y chercher des textes, mais simplement des études statistiques indiquant fort bien la marche suivie en une vingtaine d'années. Ainsi, les primes nettes passent, durant la période, de 457 millions à 2 milliards cinq cents millions de dollars. À elle seule, l'assurance-automobile retient plus de la moitié du total en 1973; puis dans l'ordre d'importance, il y a l'assurance des biens (841 millions), celle de la responsabilité civile et patronale (154 millions) et l'assurance contre les accidents en général (166 millions). Si les tableaux s'arrêtent à 1973, il faut noter que les chiffres sont encore plus élevés durant les années suivantes.

Jusque-là, il n'y a rien que ne puisse nous apporter la statistique officielle, sauf la manière de grouper les données. On trouve autre chose, cependant, dans ce relevé du BAC¹: les causes d'incendie, le nombre de décès imputable à l'incendie, la liste des principaux sinistres en dix ans, des chiffres ayant trait à l'assurance-automobile, à la fréquence des sinistres, au coût des sinistres par cent voitures assurées. Dans l'ensemble, il y a là un relevé statistique qui vient un peu tard, mais qui est valable pour comprendre l'évolution de l'assurance dans notre pays jusqu'à 1973.

Il faut en savoir gré au BAC et à la Société dite des *Fellows*, c'est-à-dire des diplômés du degré supérieur de l'Institut des Assurances du Canada. Tous deux, en effet, se

¹ Bureau d'Assurance du Canada. Toronto et Montréal.

sont donnés la main pour remettre à l'assuré, à la presse et aux étudiants un « guide pratique », un instrument de travail aussi. Si nous ne l'avons pas indiqué plus tôt au lecteur, c'est seulement que nous venons de le recevoir.



À signaler aussi *Faits sur l'assurance-vie au Canada*, écrit dans le même esprit, mais dû, cette fois, à l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie.

53

V — Quand la marmite bout

I — En ce moment, l'assurance est l'objet de nombreuses études faites par les gouvernements, les assureurs et les syndicats professionnels. Dans le premier cas, au Québec, il y a par exemple la nouvelle loi des assurances, dite loi 7, sanctionnée le 24 décembre 1974; il y a aussi les règlements qui la complètent et dont la *Gazette Officielle* a donné le projet dans son numéro du 4 février 1976. Dans ces deux cas, la date d'entrée en vigueur, partiellement ou entièrement, semble devoir être remise au 1er mai et peut-être un peu plus tard. Incontestablement, le nouveau texte clarifie, modifie, simplifie ou complique le métier d'assureur. Elle apportera dans l'ensemble des précisions utiles.

Notons que les dispositions nouvelles remplacent diverses lois dont voici l'énumération: la loi des assurances, la loi de l'assurance des maris et des parents, la loi des compagnies diocésaines d'assurance mutuelle, le titre du Code civil portant sur l'assurance à l'exception du chapitre traitant de l'assurance maritime et enfin, la loi des agents de réclamations.

Voici également comment le législateur a conçu la nouvelle législation. Nous en extrayons le texte du préambule:

- i) la première partie porte sur le contrat d'assurance.

ii) la deuxième énonce les dispositions administratives: elle traite du surintendant des assurances et du service des assurances, des entreprises d'assurance et des contrôles de l'assurance privée (permis, cautionnement, placement, actifs et réserves, livres, comptes et rapports, agents d'assurances et experts en sinistres, administration provisoire, etc.).

54 II — De l'Ontario, nous vient le rapport Carruthers, qui lui, également, tend à préciser les fonctions de chacun, face au public. Voici ce qu'il propose pour les intermédiaires:

5.2.1 Overview

Intermediaries' roles as currently defined in the Act are not consistent either with the real functions being performed or with consumers' needs. The roles have evolved over time and will continue to evolve. Some intermediaries have a role serving insureds, while others serve insurers. Insurance advisers may be one of the few groups of experts left by whom advice is offered on financial services without relationships and fee arrangements being clear to the parties involved. There is a need to redefine these roles now.

The essence of the following proposals is that:

1. *'Brokers' serve only buyers of insurance, with remuneration set by agreement between broker and buyer.*
2. *'Agent' as a title disappears; those now licensed as agents would choose between becoming a 'sales representative' or a 'broker'.*
3. *A 'sales representative' serves only one insurer for each class of insurance, and his pay is a matter between him and his employer, the insurer.*
4. *A 'company claims representative' is licensed and use of the term 'adjuster' by company employees is prohibited.*
5. *'Adjuster' as a title disappears; those now licensed as adjusters are called 'public claims advisers' and are expected to serve both insurers and insureds, although never both on the same claim.*

6. *Use of the term 'consultant' is confined to advisers who are qualified.*
7. *Corporations as well as individuals are licensed. Corporations are to a great extent treated as vehicles. The weight of the regulatory system falls on individuals, whether they work within or without of the framework of a corporation.*

Brokers, public claim advisers and consulting actuaries who serve the public, constitute a class of intermediaries described as 'advisers'.

It is re-emphasized that these proposals apply to life insurance as well as to other-than-life insurance.

It is possible to conceive of other roles which might be fitted into the model. For example:

- some public claims advisers might be recognized and licensed to operate in restricted fields such as auto collision.*
- qualified employees in responsible financial institutions, such as banks, trust companies and credit unions, might be allowed to sell a limited range of insurance contracts under restricted conditions.*
- bona fide associations and clubs might be allowed to provide a limited range of insurance contracts to members for a fee to the members under restricted conditions.*

The key objectives of the redefinitions or roles are to:

- eliminate confusion about whom each intermediary is serving: clear responsibility is to be placed on those acting as brokers to exercise professional skills in understanding and prescribing to a buyer's insurance problem;*
- ensure that there is adequate expertise available to consumers;*
- ensure that there is a variety of intermediaries and a range of skills appropriate to the variety of consumers' needs.*

5.2.2 Agents — Sales Representatives

Anyone selling insurance contracts for a single insurer is to be known as, and licensed as, a 'sales representative'. If the insurer does

A S S U R A N C E S

not sell all classes of insurance, a sales representative could sell for one other insurer in each insurance class. The term sales representative includes those now known as 'agents' who sell for a single company. It also applies to any present 'agent' now selling for several insurers who chooses to become a 'sales representative' rather than a 'broker'. Sales representatives obtain remuneration only from insurers. The sales representative has the legal status of an employee of the insurer. A sales representative is allowed to sell only the type of insurance contract for which he is qualified.

56

On retrouve dans ces suggestions certaines idées déjà adoptées par la nouvelle loi du Québec; ce qui est intéressant à noter.

De son côté, York University de Toronto organise un colloque auquel prendront part l'auteur du Rapport, M. Douglas H. Carruthers et deux de ses professeurs. Entre autres choses, il y a au programme la question suivante: « *How could brokers and adjuster be paid by the customer? They would never collect.* » Dilemme cornélien ?

III — Du côté des courtiers, on a fondé une fédération, qui dans la pratique s'oppose à l'Association des Courtiers d'Assurance déjà constituée en corporation, même si elle s'en réclame. Voici quelques-uns de ses objets:

i) obtenir un statut professionnel autonome pour le courtier qui, actuellement, agit pour le compte de l'assuré, mais est rémunéré par l'assureur.

ii) rejeter, cependant, l'intervention unilatérale de l'État en matière de rémunération.

Les initiatives récentes de la Fédération des Courtiers d'assurances du Québec ont pris la forme de deux textes. D'abord, le mémoire présenté à l'Office de professions du Québec et un autre mémoire remis au ministre des Consommateurs, Corporatives et Institutions financières, en décembre 1975.

IV — Comme nous l'avons noté précédemment, 46 assureurs ont adhéré au Groupement Technique des Assureurs, connu sous le nom de G.T.A. Le groupe existe non seulement de nom, mais en fait. L'épreuve de force se présentera quand les résultats de 1975 et ceux de 1976 seront connus.

Dans l'intervalle, nous renvoyons le lecteur à l'article de M. Georges Foy, dans lequel il explique le fonctionnement du nouvel organisme de tarification et d'analyse des risques.¹ C'est un autre aspect de l'état d'esprit actuel que de passer du contrôle absolu à la liberté d'utilisation non moins absolue.

57



Tout cela nous semble indiquer un évolution, un désir de changement, d'amélioration sans doute, et aussi le désir de bousculer bien des choses acceptées jusqu'ici comme essentielles, mais dont on met maintenant l'à-propos en doute.

VI — *L'assurance I.A.R.D. aux États-Unis*

Si les résultats techniques se sont améliorés au Canada, ceux de nos voisins du Sud se sont beaucoup détériorés durant les neuf premiers mois de 1975, par rapport à ceux de 1974. Qu'on en juge par ces chiffres que nous empruntons au *Bulletin no 30 (7)* de l'Insurance Information Institute de New-York:

	1975	1974
	\$(000)	\$(000)
Résultats techniques	2,531,150	978,624 ²

¹ Nous ne sommes, toutefois, pas entièrement de son avis quant à la manière dont le courtier peut obtenir et discuter les renseignements relatifs à la tarification: moment où le courtier pourrait faire valoir la qualité de ses services.

² Déficit technique. Pour 1975, *Bes's* l'estime à plus de 3 milliards et demi pour l'exercice entier. On anticipe 2 milliards en 1976.

ASSURANCES

58 Ainsi, ce que l'on appelle la perte technique, — c'est-à-dire les primes moins les sinistres et les frais d'administration, — est d'un peu plus de deux fois et demie ce qu'elle était l'année dernière durant la même période. Les affaires d'assurances I.A.R.D. sont mauvaises parce que les tarifs sont insuffisants et parce que, chez nos voisins, un contrôle gouvernemental très serré ne permet pas aux assureurs d'imposer au marché des hausses de tarifs radicales rapidement, comme au Canada.

Par ailleurs, l'excédent d'actif, applicable à la protection des assurés, est passé de \$13 milliards à près de \$20 milliards à la fin de septembre 1975. Que s'est-il passé ? Sans doute, y a-t-il eu certaines augmentations de capital; mais, surtout, le marché boursier a fortement réagi en hausse après avoir atteint un niveau très bas en 1974. C'est à ce moment-là qu'on s'est rendu compte comme les assureurs américains étaient fortement engagés dans les valeurs mobilières les plus exposées aux fluctuations boursières ou monétaires.

VII — Les résultats techniques de 1975 en I.A.R.D. au Canada

Il y a quelque temps, *Statistique-Canada* nous a communiqué les résultats techniques des trois premiers trimestres de 1975 pour l'ensemble du Canada¹. Les voici avec les chiffres comparatifs de 1974:

Année	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre
	\$	\$	\$
1974	— 64,914,000	— 53,137,000	— 44,427,000
1975	— 56,364,000	— 13,138,000	+ 1,433,000

La tendance est nette: les résultats techniques s'améliorent par l'application de tarifs accrus et de conditions

¹ Ceux du quatrième trimestre ont sans doute été retardés par la malencontreuse grève des postes, en automne dernier.

De ces derniers chiffres ressortent certains faits qu'il est intéressant de souligner ici:

60 1 — Si l'amélioration des résultats est réelle, la hausse du chiffre d'affaires pose des problèmes de réserve auxquels on peut faire face, il est vrai, par une augmentation des fonds propres, prenant la forme d'une souscription de capital avec ou sans prime, ou de profits réalisés avec les affaires courantes. Dans ce dernier cas, il ne faut pas oublier que si les affaires traitées laissent un profit, celui-ci est taxable, à moins qu'il ne trouve sa contre-partie dans un crédit d'impôt attribuable à des opérations antérieures.

2 — Si on n'y veille, l'expansion trop rapide entraîne d'autres problèmes qu'une administration prudente cherchera à éviter, à moins qu'elle n'y soit poussée par la pression du marché qui, en ce moment, est très forte ou par le désir de mettre la main sur les affaires coûte que coûte.

3 — Tant que l'on ne sera pas fixé sur les résultats techniques d'ensemble, mais surtout tant qu'on ne connaîtra pas la portée des directives de la Commission de contrôle des prix, une certaine prudence continuera de s'imposer, même si la situation technique continue de s'améliorer. Si la Commission Pépin défend d'augmenter le prix de l'assurance sans justification, s'opposera-t-elle à l'augmentation de la franchise sous une baisse de tarif. C'est ce que l'on saura à partir du 1er avril, moment où Lloyd's prendra l'offensive en ce sens.

¹ Avec des primes acquises à 80%. U.P.R. Basis.

² Soit une augmentation de 54 pour cent.

³ Une hausse de 50 pour cent.

⁴ Augmentation d'environ 24 pour cent.

⁵ Hausse de 18 pour cent environ.

⁶ Hausse d'environ 27 pour cent.

⁷ Dans l'ensemble, ces chiffres ne sont mentionnés ici que pour donner un ordre de grandeur.