

La politique fiscale canadienne et l'assurance-vie

Claude Garcia

Volume 44, numéro 3, octobre–décembre 1968

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1000162ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1000162ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Garcia, C. (1968). La politique fiscale canadienne et l'assurance-vie. *L'Actualité économique*, 44(3), 543–558. <https://doi.org/10.7202/1000162ar>

La politique fiscale canadienne et l'assurance-vie *

Le rapport Carter a été accueilli défavorablement dans les milieux d'affaires et, entre autres, par les sociétés d'assurance-vie¹. On a vu, dans les propositions de la Commission, une menace aux privilèges fiscaux dont jouit ce dernier secteur au Canada. Les seuls impôts que les assureurs-vie ont eu à payer jusqu'à maintenant ont été leurs impôts sur le revenu sur tout profit versé à la caisse des actionnaires, un impôt au taux de 2 p.c. des primes moins les dividendes² et divers impôts régionaux et locaux. Le plus important de ces impôts, l'impôt sur les primes, est perçu par les provinces et s'élève à environ 16 millions de dollars par année³. Quant à l'impôt sur le revenu, il ne s'élève qu'à un maigre 2 millions de dollars par année⁴, entièrement payés par certaines sociétés canadiennes. Tous les assureurs doivent aussi payer aux gouvernements fédéral et provinciaux une redevance annuelle qui, en principe, doit couvrir les frais d'opération de leur service des assurances respectif⁵. Pour l'année financière 1965-1966, les sociétés d'assurance-vie soumises aux lois fédérales n'ont eu à déboursier que 430,000 dollars⁶ pour les opérations du service fédéral des assurances, de loin le plus important.

Si on additionne tous les chiffres cités plus haut, on se rend compte que nous n'en sommes pas encore à 20 millions de dollars, moins de la moitié des impôts payés par les sociétés d'assurance-vie canadiennes et étrangères sur leurs affaires canadiennes. Le tableau 1 permet d'expliquer une bonne partie de cette différence. On y remarque que les sociétés mutuelles canadiennes ne versent que 2.4 p.c. de leur revenu canadien de primes d'assurance en impôts, tandis que ce chiffre s'élève à environ 3 p.c. pour les sociétés par actions. Les sociétés étrangères versent en impôts une proportion

* Ce texte a été rédigé avant l'annonce de la nouvelle politique fiscale canadienne concernant les compagnies d'assurance-vie.

1. Adresse de M. A.T. Seedhouse devant l'assemblée annuelle de la Canadian Life Insurance Association à Montebello, le 29 mai 1967. Texte polycopié obtenu du secrétaire de l'association, le 24 juillet 1967.

2. Cet impôt ne frappe pas toutefois les caisses de retraite ainsi que les contrats individuels de rente.

3. *In defence of Carter*, L.E. Coward, The Actuary, Newsletter of the Society of Actuaries, février 1968, volume 2, no 2, p. 7.

4. *Idem*, p. 1.

5. Voir, entre autres, l'article 8 de la loi du service fédéral des assurances.

6. *Rapport du surintendant des assurances pour l'année 1966*, Ottawa 1967, volume I, pp. 78D-79D. (Ci-après, *Rapport du surintendant*, 1966)

beaucoup plus considérable de leur revenu canadien de primes : 4.1 p.c. pour les britanniques et 9.3 p.c. pour les autres sociétés étrangères (en majeure partie américaines). Puisque toutes les sociétés étrangères sont exemptes de l'impôt canadien sur le revenu parce qu'on les traite comme si elles n'avaient pas d'actionnaires⁷, les sociétés canadiennes par actions devraient être celles qui, en proportion, versent le plus d'impôts. L'explication de ce paradoxe, du moins pour ce qui est des sociétés américaines, réside dans la loi de l'impôt fédéral américain sur le revenu des sociétés d'assurance-vie⁸. En vertu de cette loi, ces dernières doivent payer un impôt sur leurs revenus d'opération, que ce gain provienne de leurs affaires aux États-Unis ou à l'étranger. Naturellement, pour leurs gains à l'étranger, ces sociétés ont droit à un crédit pour impôts étrangers. Comme les impôts perçus au Canada sont très peu élevés, il résulte que les assureurs américains doivent verser une somme

Tableau 1
Impôts payés par les sociétés canadiennes et étrangères
sur leurs affaires canadiennes

Sociétés	Impôts et droits sur les affaires canadiennes	Primes d'assurance reçues (nettes de dividendes)	Rapport impôts/ primes
	En milliers de dollars		En p.c.
Canadiennes :			
mutuelles *	5,699 **	238,408	2.4
par actions	10,080 **	338,742	3.0
Britanniques	1,875	45,192	4.1
Étrangères *	22,618	243,704	9.3
Total	40,272	866,046	4.7

SOURCES : *Rapport du surintendant*, 1966, volumes I & III.

Données obtenues de 13 sociétés qui ont répondu à un questionnaire de l'auteur. Cette lettre a été envoyée aux 19 sociétés dont le nom apparaît à la page 27a du *Rapport du surintendant*, 1966, volume I.

NOTES : * Sociétés de secours mutuel incluses.

** Estimé de l'auteur.

7. A. Peters, *Journal des débats*, Chambre des Communes, Ottawa, le 2 mars 1967, p. 13,667 (version anglaise), citant un éditorial du *Toronto Daily Star*, 28 février 1967.

8. *Life Insurance Company Income Tax Act of 1959*, Public Law 86-69, Washington.

qui s'élève probablement à environ 10 millions de dollars par année au Trésor américain à cause de la profitabilité de leurs affaires canadiennes. Lorsque le président de la Canadian Life Insurance Association disait récemment que la politique fiscale canadienne en matière d'assurance-vie ne devrait pas être discriminatoire envers les assureurs étrangers qui font affaire au Canada⁹, se doutait-il qu'il parlait contre le *statu quo* ?

Comme les revenus de placement des sociétés d'assurance-vie s'élèvent à environ 700 millions de dollars par année¹⁰, un impôt qui aurait la portée (peut-être sans les modalités) des recommandations de la commissions Carter rapporterait au moins 100 millions de dollars par année. Ce chiffre découle de deux hypothèses : que le taux marginal moyen d'impôt sur le revenu des assurés soit d'au moins 20 p.c.¹¹, ce qui n'est pas très élevé si l'on considère le reste de cet essai, et qu'environ 30 p.c. des revenus de placement ne soient pas imposables en vertu de l'exemption dont jouiraient probablement les caisses de retraite et certains contrats individuels de rente¹².

Critères de politique fiscale

Les sociétés d'assurance-vie réclament un traitement fiscal spécial en vertu de « la reconnaissance sociale de l'assurance-vie qui provient du fait que l'on devrait encourager tout citoyen qui le désire à assurer le bien-être de sa famille advenant son décès et à se protéger contre les autres éventualités de la vie »¹³. Depuis deux ou trois ans, toutefois, le gouvernement fédéral a indiqué par sa politique sociale que les assureurs privés ne satisfaisaient plus tous les besoins de la population canadienne. Il y eut d'abord, en 1965, le régime des rentes du Canada puis, plus récemment, l'adoption par le parlement fédéral de la loi sur l'assurance-santé. Dans

9. A.T. Seedhouse, *op. cit.*, p. 8.

10. L. E. Coward, *op. cit.*, p. 1 et aussi les sources indiquées au bas du tableau 1.

11. En 1965, le taux moyen d'impôt sur le revenu imposable était de 17.47 p.c. *Statistique fiscale, année financière 1965-66*, ministère du Revenu, Ottawa, 1967, Imprimeur de la Reine, p. 10.

12. À la fin de 1965, 31.1 p.c. de la réserve mathématique des assureurs-vie avait son origine dans les caisses de retraite ou dans les contrats individuels de rente. *Canadian Life Insurance Facts*, édition de 1966, Canadian Life Insurance Association, Toronto, p. 23.

13. A.T. Seedhouse, *op. cit.*, p. 3 (traduction de l'auteur).

dès domaines qui regardent peut-être moins les assureurs-vie, il faut noter l'annonce récente d'amendements à la loi de l'assurance-chômage, amendements qui viseront entre autres choses à rendre presque universelle l'application de la loi¹⁴. Enfin, le Québec¹⁵ et d'autres provinces ont par leurs récents amendements étendu l'application de la loi des accidents du travail. D'ici 1972, cette loi sera universelle au Québec¹⁶. Tous ces exemples illustrent bien la tendance vers l'universalité en politique sociale canadienne. Nous croyons fermement que le temps est venu de réexaminer la politique fiscale canadienne en matière d'assurance-vie à la lumière de tous ces développements.

Si en examinant les caractéristiques des assurés, on s'aperçoit que ceux-ci représentent un très fort pourcentage de la population canadienne (critère d'universalité), que les personnes à faible revenu sont aussi souvent et aussi bien assurées que celles qui jouissent d'un revenu plus élevé, que les personnes douées d'une bonne santé ne sont pas assurées plus fréquemment que les personnes moins fortunées sous cet aspect, alors il y aura peut-être lieu d'accepter les arguments avancés par les assureurs-vie et de maintenir leur présent statut fiscal. Si, toutefois, à la suite d'une étude sérieuse, il se révélait que l'assurance-vie ne fait qu'augmenter les privilèges dont jouissent les classes les plus favorisées de la société, alors il y aura lieu de les taxer. Il ne restera qu'à s'entendre sur une formule d'impôt qui tienne compte des particularités de l'assurance-vie (souvent exagérées dans le passé) tout en n'étant pas discriminatoire envers les autres formules d'épargne qui s'offrent aux assurés. Nous n'avons pas l'intention, toutefois, de discuter ici une formule d'impôt qui pourrait être susceptible de satisfaire tous les intérêts en présence.

Épargne vs assurance

Avant d'aller plus loin, il importe de distinguer entre deux services différents qu'offrent les sociétés d'assurance-vie. D'abord, comme le dit si bien Seedhouse, « la nature essentielle de l'assu-

14. Commentaires de M. Grant Decchman sur deux discours du ministre du Travail, *Journal des débats*, op. cit., le 18 octobre 1967, pp. 3252-53 (version anglaise).

15. *Le Devoir*, Montréal, 22 septembre 1967, p. 14.

16. *Idem*, 16 août 1967, p. 3.

rance-vie est la mise en commun des contributions du grand nombre pour combler le manque à gagner résultant de la mort imprévisible de quelques-uns »¹⁷. Cette définition omet cette autre fonction que remplissent les assureurs-vie : la vente de l'épargne. À la fin de 1965, 70 p.c. de l'assurance individuelle ordinaire en vigueur était de l'assurance-vie entière ou mixte¹⁸, sans compter les quelques contrats d'assurance temporaire qui comportent un élément d'épargne. Comment expliquer, autrement que par la vente de l'épargne, le fait que les revenus annuels de placement des assureurs s'élèvent à presque la moitié de leur revenu de primes¹⁹. Parce qu'elles vendent de l'épargne qui, bien souvent, n'est pas tellement différente par sa durée de l'épargne bancaire (voir plus loin à ce sujet), les sociétés d'assurance-vie devraient être sujettes à des lois similaires à celles auxquelles sont sujettes les autres institutions d'épargne.

Sélection des risques

On a démontré au paragraphe précédent que l'assureur-vie offre à ses clients deux services distincts. De l'assurance, il a le monopole ; mais il n'a pas celui de l'épargne qui, dans plus des deux tiers des contrats individuels, s'ajoute à l'assurance. Toutefois ce service supplémentaire, de par la logique même du système, n'est pas accessible à toute la population, contrairement aux ser-

Tableau 2
Sort fait par les assureurs-vie aux propositions
d'assurance ordinaire reçues en 1964 et 1965

	1964	1965
	En p.c.	
Acceptées comme risques normaux	91.8	92.0
Acceptées comme risques aggravés	5.2	5.2
Applications refusées par la direction	3.0	2.8

SOURCE : *Canadian Life Insurance Facts*, Canadian Life Insurance Association, éditions de 1965 & 1966, Toronto.

17. A.T. Seedhouse, *op. cit.*, p. 2 (traduction de l'auteur).

18. *Rapport du surintendant*, 1965, volume I, tableau XX.

19. A. Peters, *op. cit.*, le 2 mars 1967, p. 13,667.

vices offerts par les banques ou les fonds mutuels. Comme l'indique le tableau 2, presque 3 p.c. des propositions d'assurance que les assureurs ont reçues au cours des années 1964 et 1965 ont été refusées. Un peu plus de la moitié de ces refus l'ont été pour des raisons de santé²⁰. Il y aurait même eu environ 150 propositions qui auraient été refusées en 1965 parce que le travail habituel du proposant a été jugé trop dangereux²¹.

Cependant, les chiffres du tableau 2 ne donnent qu'une image partielle de la situation. Il y a d'abord toutes les personnes qui ne signeront jamais une proposition d'assurance-vie parce qu'elles se doutent que celle-ci serait rejetée. On sait aussi que les assureurs donnent à leurs agents certaines instructions afin que ceux-ci puissent opérer une sélection initiale des risques²². Ces instructions, contenues habituellement dans le manuel des agents, ont pour but de réduire les dépenses des sociétés d'assurance-vie en évitant la soumission de propositions qui seront visiblement rejetées. En cas de doute, on invite l'agent, non pas à soumettre une proposition d'assurance en bonne et due forme, mais plutôt à écrire directement à la direction en donnant tous les renseignements qu'il possède sur le futur proposant. On lui indiquera alors si celui-ci a quelque chance d'être accepté et, si oui, on l'invitera à soumettre une proposition. Cette technique que l'on pourrait appeler celle de la « proposition en deux temps » de même que les instructions données aux agents contribuent sans aucun doute à réduire le nombre de propositions rejetées qui seules apparaissent au tableau 2. Ceci amène maintenant à se demander quels effets cette sélection a eu sur l'expérience de mortalité des assureurs.

Qui est assuré ?

Le tableau 3 donne une excellente idée de la différence de mortalité entre la population totale et les clients des assureurs. On voit, par exemple, qu'entre les âges 20 et 40, âges qui comptent pour plus de la moitié de l'assurance en vigueur chez les hommes²³, la mor-

20. *Canadian Life Insurance Facts*, édition de 1966, *op. cit.*, p. 28.

21. *Ibidem* et aussi *Rapport du surintendant*, 1965, volume I.

22. *Selection of Risks*, A.C. Webster & P. Shepherd, Société des Actuaires, 1957, p. 322.

23. *Canadian Assured Lives Tables*, Mortality Committee Report, C.I.A. Reports, Canadian Institute of Actuaries, février 1967, appendice B, tableau 3.

talité est environ 50 p.c. plus élevée parmi la population. Il faut ajouter, toutefois, que ce chiffre est peut-être un peu élevé puisqu'il ne tient pas compte des risques exclus dans la préparation des taux de mortalité des assurés cités plus haut. Mentionnons entre autres les risques aggravés, les polices émises grâce à un avenant d'assurabilité-garantie, la transformation de certificats d'assurance collective en polices d'assurances individuelles, etc.²⁴ D'autre part, la table des assurés citée plus haut ne tient pas compte de l'expérience des cinq premières années après l'émission de la police, années où pour un âge donné, la mortalité est à son plus bas. Après étude de la documentation disponible²⁵, nous en sommes venus à la conclusion que même si toutes ces polices étaient incluses, la différence notée plus haut diminuerait peut-être de 25 à 30 p.c., peut-être moins; elle ne serait certainement pas comblée.

Pour justifier le présent statut fiscal des assureurs, on avance souvent l'argument que « pour plusieurs personnes à bas revenu,

Tableau 3

Comparaison des taux de mortalité des assurés acceptés comme risques normaux et de ceux de la population (1000_{qx})

Âge	Canadian Assured Lives Tables 1958-1964 (Hommes)	Table canadienne de survie 1960-1962 (Hommes)	Rapport <u>(2)</u> (1)
	(1)	(2)	en p.c.
20	1.10	1.53	139
25	1.01	1.57	155
30	0.89	1.50	169
35	1.23	1.93	157
40	1.91	2.82	148
50	5.90	7.72	131
60	15.88	19.99	126
70	41.54	44.67	108

SOURCE : *Canadian Assured Lives Tables*, Mortality Committee Report, C.I.A. Reports, Canadian Institute of Actuaries, février 1967, appendice B, tableau 5, (polycopié).

24. *Canadian Mortality Investigation... Policy year 1963-64 Instructions*, C.I.A. Reports (then C.A.A.), février 1965.

25. Diverses sources dans les *Transactions of the Society of Actuaries*, Chicago.

l'assurance-vie forme tout ce qu'ils laissent à leur décès »²⁶. Ceci est sans aucun doute vrai dans certains cas mais il ne faut pas non plus ignorer ce que nous révèle le tableau 4. Pendant les années 1961-1965, un peu plus de 3 p.c. des personnes décédées au Canada ont laissé une succession dont l'actif était supérieur à 50,000 dollars. Toutefois, leurs héritiers ont recueilli plus que leur part des indemnités payées au décès par les sociétés d'assurance-vie, soit plus de 23 p.c. Il serait probablement très intéressant de subdiviser les chiffres du tableau 4 suivant l'âge au décès mais les données ne sont apparemment pas disponibles²⁷. Il est intéressant de noter que l'indemnité moyenne par succession augmente avec la valeur de la succession, passant de 4,700 à 66,400 dollars pour les

Tableau 4
Indemnités payées par les sociétés d'assurance-vie suivant que la valeur de la succession dépasse ou non 50,000 dollars

An- née	Nombre de décès au Canada	Nombre de successions de plus de \$50,000	Colonne (2) exprimée en pourcentage de (1)	Indemnités incluses dans les successions de 50,000+	Indemnités payées par les assureurs	Colonne (4) exprimée en pourcentage de (5)
				milliers de dollars		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1961	140,985	3,892	2.76	50,483*	215,627	23.4
1962	143,699	4,043	2.81	51,174	232,926	22.0
1963	147,367	4,563	3.10	60,063	259,990	23.1
1964	145,850	5,088	3.49	67,829	275,335	24.6
1965	148,939	5,673	3.81	72,988	307,546	23.7

SOURCES :

Colonné 1 — *La Statistique de l'État Civil*, Bureau fédéral de la Statistique, Ottawa, 1967, Imprimeur de la Reine.

Colonnes 2 & 4 — *Statistique fiscale*, ministère du Revenu National, Ottawa, années financières 1961-62 à 1965-66. Notons que les chiffres pour, disons, l'année financière 1961-62 ont été comparés avec les données de l'année 1961 et ainsi de suite.

Colonne 5 — *Canadian Life Insurance Facts*, édition de 1966, Canadian Life Insurance Association, Toronto. Prière de noter que les chiffres inscrits en colonne 5 n'incluent pas les indemnités payées par les sociétés de secours mutuel, lesquelles comptaient environ 2 pour cent des assurances en vigueur pendant la période étudiée.

NOTE : * Estimé par l'auteur.

26. A.T. Seedhouse, *op. cit.*, p. 3.

27. Lettre à l'auteur de la part du ministère du Revenu National, le 23 septembre 1968.

COMMENTAIRES

successions de plus de 1 millions de dollars. L'un des faits qui émergent du tableau 5 est que, pour les successions de moins de 125,000 dollars, l'importance relative de l'assurance-vie diminue avec l'importance de la succession. Si cette tendance s'avérait pour les successions de moins de 50,000 dollars, il faudrait conclure que l'assurance-vie n'a pas, pour les gens peu fortunés, l'importance qu'on lui prête en certains milieux.

À la fin de 1965, il y avait plus de dix millions d'assurés au Canada²⁸. Toutefois, le tableau 6 nous dit qu'il y avait à la même époque un peu plus de 20 millions de certificats ou polices d'assurance en vigueur. Comme la main-d'œuvre totale se composait alors de 6.9 millions d'individus²⁹, si on exclut les sans-travail, un peu moins de la moitié, soit environ 3.1 millions, détenaient un certificat d'assurance collective, autre que de l'assurance épargne ou

Tableau 5
Part de l'assurance-vie dans l'actif total d'une succession
selon l'importance de la succession, 1962 à 1965

Importance de la succession	Nombre de successions	Actif total	Assurance-vie dans l'actif total	Assurance-vie/Actif total	Indemnité moyenne par succession
en dollars		en milliers de dollars		en p.c.	en dollars
50,000- 74,999	6,522	430,646	30,472	7.1	4,700
75,000- 99,999	4,290	389,032	43,860	11.3	10,200
100,000-124,999	2,353	276,273	31,510	11.4	13,400
125,000-149,999	1,493	216,565	23,780	11.0	15,900
150,000-199,999	1,647	297,482	31,469	10.6	19,100
200,000-299,999	1,400	354,276	32,031	9.0	22,900
300,000-399,999	584	207,799	14,241	6.9	24,400
400,000-499,999	317	146,406	9,902	6.8	31,200
500,000-599,999	194	109,421	5,912	5.4	30,500
600,000-699,999	134	90,038	5,240	5.8	39,100
700,000-799,999	65	50,439	2,689	5.3	41,400
800,000-899,999	63	55,010	1,549	2.8	24,600
900,000-999,999	35	33,763	1,470	4.4	42,000
1,000,000 et plus	270	599,730	17,929	3.0	66,400
TOTAL	19,367	3,256,880	252,054	7.7	13,000

SOURCE : *Statistique fiscale*, ministère du Revenu National, Ottawa, années financières 1962-63 à 1965-66. Imprimeur de la Reine.

28. *Canadian Life Insurance Facts*, édition de 1966, *op. cit.*, p. 5.

29. *Main-d'œuvre civile*, Bureau fédéral de la Statistique, décembre 1965, Ottawa, Imprimeur de la Reine, p. 4.

de l'assurance crédit. En assurance individuelle, nous estimons que plus de 20 p.c. des 8.5 millions de polices d'assurance ordinaire en vigueur à la fin de 1965 assuraient des moins de vingt ans³⁰. Nous ne possédons malheureusement pas de données similaires dans le cas de l'assurance populaire ou de l'assurance émise par les sociétés de secours mutuel, mais nous avons des raisons de croire que la proportion d'assurance en vigueur chez des moins de vingt ans est inférieure à celle de l'assurance ordinaire.

Dans une enquête conduite récemment auprès de personnes âgées de 20 ans et plus, gagnant plus de 3,000 dollars par année et vivant dans des agglomérations d'au moins 10,000 habitants, on a décou-

Tableau 6 **

Répartition des assurés à la fin de l'année 1965

	Polices ou certificats en vigueur (milliers d'unités)	Assurance en vigueur	
		Montants (millions de dollars)	Distribution en pourcentage
Assurance individuelle :			
Ordinaire	8,455	41,256	59
Populaire	1,809	757	1
Sociétés de secours mutuel	476	963	1
Assurance collective :			
Employés et membres de syndicats et associations *	3,100	21,174	30
Autres (surtout assurance épargne et crédit)	6,487	6,468	9
Total	20,327	70,618	100

SOURCES : *Rapport du surintendant, 1965*, volume I, Ottawa, 1966, Imprimeur de la Reine.

Canadian Group Life Experience, Mortality Committee, C.I.A. Reports, Canadian Institute of Actuaries, novembre 1966, appendice C, p. 5.

Lettre à l'auteur de la part de G.W. Wilson, membre du comité nommé plus haut.

Lettre à l'auteur de la part de la Canadian Life Insurance Association.

NOTES : * L'assurance collective en vigueur sur la vie de dépendants d'employés, etc. est incluse, sauf dans la statistique du nombre de certificats en vigueur.

** Statistiques des sociétés d'assurance-vie à charte provinciale exclues.

30. *Canadian Assured Lives Tables, op. cit., tableau 3.*

vert que 11 p.c. de ces gens n'étaient pas assurés³¹, 17 p.c. n'avaient que de l'assurance collective³². Les restrictions énumérées plus haut ont certainement réduit la portée de l'enquête puisque, d'après le recensement de 1961, seulement 40 p.c. de la main-d'œuvre totale était comprise dans ce groupe³³. Quoique ce pourcentage soit probablement plus élevé maintenant, il ne semblerait pas faire de doute que les critères de sélection ont été choisis de façon à inclure dans l'échantillon ceux qui étaient les plus susceptibles d'être assurés³⁴. Comme le tableau 7 semble indiquer que la probabilité d'être assuré a tendance à être plus grande chez les personnes dont le revenu est supérieur à 5,000 dollars, nous pouvons estimer à 15 ou peut-être même 20 p.c. la proportion de la main-d'œuvre qui n'a aucune assurance privée. D'autre part, il y a peut-être un autre 750,000 qui doivent se satisfaire d'assurance collective, assurance qui ne comporte pour la grande majorité de ces gens aucun élément d'épargne. Toutes ces personnes ne seront que peu ou pas affectées si le gouvernement décide d'adopter une formule d'impôt, style Carter.

Tableau 7

Assurance détenue selon le revenu

Revenu annuel	Aucune assurance	Assurance collective seulement	Total sans assurance individuelle
en dollars	en pourcentage		
3,000- 5,000	15	20	35
5,001- 7,500	6	13	19
7,501-12,000*	10	14	24
12,001 et plus*	8	5	13
Moyenne pondérée	11	17	28

SOURCE : *Canadian Life Insurance Facts*, édition de 1966, Life Insurance Association, Toronto.

NOTE : * Sujet à erreur.

31. *Canadian Life Insurance Facts*, édition de 1966, *op. cit.*, p. 7.

32. *Idem*, p. 6.

33. Recensement du Canada, 1961, Bureau fédéral de la Statistique, Ottawa 1965, Imprimeur de la Reine.

34. Voir à ce sujet le tableau 9.

Tableau 8
Répartition des individus selon le nombre de polices qu'ils possèdent

Nombre de polices	Distribution centésimale des individus	Nombre de polices	Distribution centésimale des individus
0	11 p.c.	4	9 p.c.
1	26 "	5	3 "
2	27 "	6	1 "
3	22 "	7 & plus	1 "

SOURCES : *Canadian Life Insurance Facts*, édition de 1966, Canadian Life Insurance Association, Toronto.

Lettre à l'auteur de la part de la « Canadian Life Insurance Association ».

Les derniers chiffres paraîtront moins surprenants si on consulte les données du tableau 8, lesquelles sont tirées de l'enquête précitée. Nous incluons ces chiffres avec réserve car même les commanditaires de l'enquête avaient des doutes quant à la validité des résultats³⁵. Il est naturellement impossible d'appliquer ces chiffres à l'ensemble de la population.

Qui achète de l'assurance ?

Le tableau 9 confirme ce dont nous avons discuté au paragraphe précédent, à savoir que la probabilité d'être assuré augmente

Tableau 9
Achats d'assurance suivant le revenu

Revenu de l'assuré	Personnes ayant ce revenu	Nombre de polices	Montants assurés
en dollars	en pourcentage		
Moins de 3,000	29	12	4
3,000-4,999	34	43	29
5,000-7,499	25	30	33
7,500-9,999	7	6	9
10,000 & plus	5	9	25

SOURCES : *Statistique fiscale*, ministère du Revenu National, année financière 1965-66, Ottawa, 1967, Imprimeur de la Reine, p. 10.

Life Insurance Agency Management Association, citée dans *Canadian Life Insurance Facts*, édition de 1966, Canadian Life Insurance Association, Toronto, p. 11.

35. « You will appreciate the possible unreliability of such responses. Did all the respondents accurately recall all the policies they owned? Would those with group creditor insurance have thought of it? Would those with employer group and creditor group have counted in these two « policies »? », tirée d'une lettre à l'auteur de la part de la « Canadian Life Insurance Association ».

avec le revenu. On voit, par exemple, que les individus gagnant moins de 3,000 dollars par année, soit 29 p.c. des personnes imposables en 1965 ³⁶, n'ont acheté que 12 p.c. des polices et 4 p.c. des montants vendus. D'autre part, ceux dont le revenu était supérieur à 10,000 dollars, 5. p.c. du total, ont acheté 9 p.c. des polices et 25 p.c. des montants vendus. Comme la main-d'œuvre totale était de 7.2 millions à la fin de 1965 ³⁷, il y a un très grand nombre d'individus, soit environ 1.5 million, dont le revenu est si bas qu'ils n'ont pas à payer d'impôt. Nous doutons que ces individus, dont la majorité ont certainement un revenu inférieur à 3,000 dollars, soient de grands acheteurs d'assurance. On peut donc conclure que les chiffres du tableau 9 surestiment la proportion des achats d'assurance effectuée par les individus au revenu inférieur à 3,000 dollars.

Analyse des taux de résiliation

Un argument avancé par les assureurs pour faire accepter leur statut fiscal est que le public apprécie beaucoup l'assurance-vie ³⁸. Le tableau 10 indique, toutefois, que la majorité des polices se

Tableau 10
Taux de cessation des polices suivant la cause
(polices ordinaires et populaires)

Année	Par décès, échéance, invalidité et expiration	Rachat et déchéance (résiliation)
	en pourcentage	
1945	1.39	2.65
1955	1.09	4.61
1958	1.10	6.07
1960	1.03	6.56
1962	1.08	6.31
1964	1.04	6.35
1966	1.02	6.63

SOURCE : *Rapport du surintendant, diverses années, volume I.*

36. Il y a eu 5.7 millions d'individus qui ont rempli une déclaration d'impôt sur le revenu en 1965. *Statistique fiscale, année financière 1965-66, op. cit., p. 10.*

37. *Main-d'œuvre civile, op. cit., p. 4.*

38. A.T. Seedhouse, *op. cit., p. 2.*

terminent assez tôt après l'émission. Depuis 1958, six fois plus de polices ont cessé pour cause de rachat ou de déchéance que pour cause de décès, échéance, invalidité ou expiration. La proportion des polices résiliées a augmenté assez considérablement depuis quelques années et semble s'être fixée à ce haut niveau. Le taux de résiliation varie suivant l'âge à l'émission, le temps écoulé depuis l'émission de la police et le sexe de l'assuré. On voit au tableau 11 qu'aux âges 20-24, âges où le taux de résiliation atteint son maximum, il est trois fois plus élevé qu'à l'âge zéro durant la première année après l'émission et il demeure sensiblement plus élevé par la suite. Il est assez intéressant de constater qu'à un âge où la plupart des individus commencent à accumuler des responsabilités familiales, le taux de résiliation soit aussi élevé. Dans l'ensemble, le taux de résiliation est environ 30 p.c. plus élevé chez les femmes que chez les hommes et deux fois plus élevé dans la première année

Tableau 11
Taux de résiliation suivant l'âge et le temps écoulé depuis l'émission de la police

Âge à l'émission	Années écoulées depuis l'émission							
	Hommes				Femmes			
	1	2	3	4	1	2	3	4
	en pourcentage							
0	5.9	3.9	2.4	0.6	7.4	6.1	4.2	1.8
1-4	9.7	4.9	4.8	2.3	12.4	6.8	6.1	3.2
15-19	14.1	6.1	4.6	4.6	20.3	13.3	12.1	12.5
20-24	18.8	9.2	6.7	5.5	23.2	15.5	12.0	11.0
25-29	11.8	6.2	5.3	4.0	18.0	12.3	10.4	9.0
30-34	9.3	7.0	6.6	5.5	12.9	11.8	9.1	7.2
35-39	8.1	6.3	6.8	5.8	11.7	9.1	9.1	9.6
Tous les âges	11.0	6.6	5.6	4.7	14.4	9.6	9.2	6.8

SOURCES : *Canadian Assured Lives Tables*, Mortality Committee Report, C.I.A. Reports, Canadian Institute of Actuaries, février 1967, appendice B.
Lettre à l'auteur de la part de Miss J.C.F. McKibbin, membre du comité ci-haut nommé.
Rapport du surintendant, 1954 à 1963, volume III.

après l'émission par comparaison avec la quatrième année. Tout ce qui précède semble indiquer que les ventes d'assurance-vie individuelle s'effectuent bien souvent sous pression et que bien des individus changent d'idée peu de temps après l'émission.

Conclusion

À notre avis, il ne fait plus aucun doute que le statut fiscal des sociétés d'assurance-vie doit être modifié et au plus tôt. Nous avons démontré dans les paragraphes précédents que l'exemption fiscale dont jouit ce secteur à l'heure actuelle bénéficie avant tout aux personnes en bonne santé et à haut revenu. Nous avons également souligné le fait qu'il ne faudrait pas se laisser influencer trop par les statistiques du nombre d'assurés, puisqu'une partie assez importante de la population ne serait que peu ou pas affectée par un impôt à la Carter, impôt qui frapperait avant tout les revenus de placement. Finalement, nous avons examiné l'expérience des sociétés d'assurance-vie en matière de taux de résiliation des polices. Nous croyons qu'il serait bon de rappeler en terminant ce que le président de la Canadian Life Insurance Association disait en mai 1967 pour justifier le *statu quo* :

« I think our starting point (in communicating our views to government) is simply that *we did not seek or press for the present tax position. This was established in recognition of the immense social and economic values of life insurance, and it was a decision made by federal governments alone without pressure from us.* »³⁹

Cette déclaration candide ne semble malheureusement pas tenir compte de ce que disait Tousaw en 1940, actuaire au service d'une importante société canadienne d'assurance-vie, lors de l'assemblée annuelle de la Canadian Political Science Association :

« It follows that taxing authorities should bear in mind the special position of the life companies and when seeking additional revenues realize that the nature of life insurance business entitles it to very particular consideration : the tax burden should be made as light as possible. Life insurance companies are willing and anxious to assume their full share of the Empire's war effort, but at the same time they know that *tax legislators will frequently have to be reminded of the unusual strain*

39. A.T. Seedhouse, *op. cit.*, p. 7. (Les italiques sont de nous).

that war places on life insurance if proper consideration is to be accorded their position. »⁴⁰

L'activité déployée par les sociétés d'assurance-vie depuis la publication du rapport Carter peut facilement nous amener à croire que ce que disait Tousaw en 1940 n'a pas encore été oublié.

Claude GARCIA

40. A.A. Tousaw, *Taxation Problems of Life Insurance*, *Canadian Journal of Economics and Political Science*, volume 6, 1940, p. 447. (Les italiques sont de nous).