

Faits d'Actualité

Gérard Parizeau

Volume 15, numéro 3, 1947

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103105ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103105ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1947). Faits d'Actualité. *Assurances*, 15(3), 123–131.
<https://doi.org/10.7202/1103105ar>

Faits d'Actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

123

L'insuccès de la *Householder's policy*.

Comme nous l'avons rapporté ici, la *Canadian Inland Underwriters Conference* a adopté un nouveau tarif pour la *personal property floater* en juin 1947, dans l'intention d'améliorer les mauvais résultats des derniers exercices. Parce qu'on se rendait compte qu'on allait un peu loin, on a tenté de garder la clientèle en offrant un autre contrat à ceux qui trouveraient trop élevée la prime de la *personal property floater*. Nous avons alors exprimé un doute sur les résultats de cette manœuvre, en indiquant que le tarif nous paraissait bien élevé pour la P.P.F. et que la *householder's policy* était beaucoup trop restrictive. Nous avons signalé, en particulier, que limiter la garantie vol à l'effraction serait un obstacle presque insurmontable.

Nos prévisions se sont avérées assez exactes dans l'ensemble. Si la *personal property floater* fait place petit à petit à des polices vol et incendie, le nombre des *householder's* en circulation est infime.

En somme, l'initiative ne semble pas avoir réussi, sauf pour les assureurs qui ont tenté de se débarrasser d'un contrat lourd à porter. Les autres restent, en effet, avec un chiffre d'affaires qui va décroissant, et des sinistres qui demeurent nombreux et coûteux, sans que le nouveau tarif vienne contrebalancer l'effet de taux antérieurs trop bas.

Une conclusion s'impose, croyons-nous, que l'on peut ramener à ceci :

1° On n'a pas amélioré la situation, bien au contraire, par une hausse de tarif beaucoup trop élevée, adoptée hâtivement en tenant compte des besoins immédiats de l'assureur plus que de la capacité d'absorption de l'assuré;

124

2° En allant d'un extrême à l'autre, on a donné naissance à un marché indépendant, encore très prudent, mais qui attire une bonne partie de la meilleure clientèle;

3° En aiguillant les meilleurs risques vers les sociétés indépendantes, on a supprimé une autre occasion d'améliorer les résultats;

4° Ce n'est pas en passant d'un extrême à l'autre en matière de tarif qu'on apportera jamais aux problèmes de l'assurance des solutions stables et fécondes.

Le Dominion Board of Fire Underwriters en séance.

Au-dessus des syndicats d'assureurs au Canada existe un groupement syndical qui s'appelle le *Dominion Board of Fire Underwriters*. Parce qu'il réunit l'ensemble des sociétés syndiquées, ce groupement voit à leurs intérêts généraux, en des séances irrégulières, mais très suivies où s'expriment les besoins des assureurs syndiqués du Canada entier.

A la dernière réunion du *Dominion Board*, on s'est attaqué, semble-t-il, à une question toujours actuelle, celle des commissions versées aux agents. Si nous ne savons pas encore exactement quelles dispositions ont été adoptées, nous croyons que l'on a étudié un projet destiné à restreindre le nombre des agents généraux régionaux et métropolitains dans chaque province. Ainsi, on tend à diminuer le nombre d'intermédiaires coûteux et souvent inutiles et à réduire les frais

d'acquisition. On cherche aussi à faire disparaître les allocations qui sont accordées aux agents de toute espèce, à lier par contrat les agents aux assureurs, à n'accorder aux agents généraux et régionaux que la commission de l'agent producteur pour leurs affaires propres, à limiter au minimum la commission sur les affaires de courtage.

Dès que l'entente nouvelle sera conclue entre les intéressés, nous l'analyserons ici. Dans l'intervalle, nous tenons à signaler les pourparlers engagés, en indiquant immédiatement qu'il s'agit là d'un des mouvements d'ensemble les plus concertés que l'on ait tentés jusqu'ici. Après avoir réalisé un premier mouvement tournant dans l'Ontario et dans la province de Québec en dehors de la région de Montréal, on joue le grand jeu soudainement dans un éclat de cuivres du plus grand effet. Qu'en résultera-t-il ? Nous n'en savons encore rien. Le moment n'a jamais été aussi propice, cependant, pour une reclassification des cadres. Même si elle entraînerait des protestations, des clameurs, des oppositions très vives de la part des gens du métier, il est évident qu'en s'entendant avec les *indépendantes*, comme il en est question, les assureurs syndiqués pourront faire accepter la réforme à une époque où les sinistres sont de plus en plus nombreux et coûteux. L'application donnera-t-elle les résultats qu'on en attend ? C'est là tout le problème. Quand on songe à l'écart qui existe actuellement dans ce domaine, entre les règles et leur mise en pratique, il est permis d'émettre un doute.

125

Le bâtiment.

L'état de la construction à toujours été considéré comme un des indices les plus sûrs de la situation économique. A tel point qu'il est un dicton bien connu : quand le bâtiment va, tout va. Les guerres ont changé bien des choses

ou, tout au moins, ont modifié la portée de bien des règles qu'on croyait solidement établies. L'état actuel du bâtiment en est un exemple. Depuis plusieurs années, le bâtiment ne va pas et, cependant, la vie économique est intense, même si elle est gênée de toute part dans son fonctionnement.

126 En ce moment, on construit, mais à un tel prix que seuls peuvent se permettre de le faire ceux pour qui le prix de revient ne compte pas. Ici et là s'élèvent des chantiers, arrêtés constamment par des difficultés nouvelles de main d'œuvre et d'approvisionnement. Malgré tout, les travaux avancent, mais à quel prix ! A part les entreprises de Wartime Housing, Ltd. qui bénéficient d'un droit de priorité, à peu près seuls les sociétés industrielles et commerciales, les cinémas et les garages, les propriétaires de maison de rapport et les gens riches parviennent à construire des immeubles. C'est-à-dire, encore une fois, ceux qui veulent avoir l'espace nécessaire, sans se préoccuper du coût. Parce qu'ils sont prêts à payer n'importe quel prix, ils obtiennent ce qu'ils veulent, avec beaucoup de retard, mais ils l'obtiennent. Et ainsi on voit s'élever des immeubles bien faits dans l'ensemble, mais qui reviennent à un coût exorbitant.

Avec des prix pareils, il est difficile de croire que la construction de logements ouvriers soit possible. Comme résultat, la population ouvrière et la petite bourgeoisie dans les petites et les grandes villes s'entassent dans des logements insalubres. Pour s'en convaincre, on n'a qu'à se promener dans certains quartiers. On y constatera une situation qui présente au point de vue social et moral des inconvénients extrêmement graves.

On a suggéré d'accorder des prêts à long terme et à un taux d'intérêt très réduit. La suggestion est bonne, mais elle sera insuffisante, tant que les matériaux essentiels comme le

béton, la brique, le bois, les clous seront d'une extrême rareté. Si l'on veut que les petites gens puissent avoir leur maison ou qu'on puisse les loger à bon compte, il ne semble pas suffisant d'abaisser le loyer de l'argent et d'en mettre abondamment à la disposition des constructeurs. Il faut que le bâtiment cesse d'être un jeu de hasard ou une foire d'empoigne, où seuls les plus riches, les plus influents, les plus audacieux ou les plus débrouillards aient chance de réussir. Pour cela, semble-t-il, il faudrait qu'on garde au pays une quantité suffisante de matériaux. Il ne faudrait plus que certaines matières redeviennent abondantes seulement lorsque la saison de navigation est terminée, c'est-à-dire à un moment où, si l'exportation n'est plus aussi intéressante, la construction au Canada est plus difficile et plus coûteuse. Qu'on ait recours à un contingentement des matériaux s'il est nécessaire, mais qu'on s'organise pour trouver une solution à un problème d'une extrême gravité !

127

L'initiative privée et la sécurité sociale.

Plus de 7,400 employés réguliers de la compagnie bénéficieront des avantages d'une caisse de retraite. C'est en ces termes qu'un journal annonçait récemment la constitution d'un fonds de retraite par une puissante société industrielle. En communiquant la nouvelle au journal, celle-ci désirait évidemment faire savoir au public comment elle traitait son personnel. Si l'on met l'élément propagande de côté, il y a là un geste qui, du point de vue social, est intéressant puisqu'il marque une étape de cette sécurité sociale dont on nous a beaucoup parlé il y a quelques années. Un grand nombre d'entreprises s'acheminent petit à petit vers une réalisation pratique de ce grand et très humain projet politique. Après avoir fait garantir à leurs ouvriers une indemnité en cas de mort, elles

les assurent contre les accidents et la maladie; ce qui complète les prestations prévues par la loi des accidents du travail. Pour compléter le cycle, les plus puissantes de ces entreprises ajoutent la caisse de retraite, qui automatiquement leur permet d'assurer le départ des employés ayant atteint l'âge du repos. Par une contribution régulière du personnel et du patron, on accumule ainsi à l'avance les sommes nécessaires pour qu'à l'âge de la retraite, l'employé puisse obtenir un revenu fixe. Ainsi, le patron prépare le recrutement et l'avancement régulier de son personnel. Il évite que ses équipes ne soient encombrées par des hommes trop âgés, qui enrayerent le progrès de l'entreprise et risquent d'éloigner des collaborateurs ambitieux et intelligents. Ainsi également, il crée dans son entreprise une atmosphère de sécurité indispensable et il s'attache son personnel qui a intérêt à rester en place et à surveiller la qualité de son travail. De plus, comme l'employé paye sa part de la cotisation annuelle, il apprécie davantage ce que le patron fait pour lui.

Assurance collective sur la vie, assurance contre les accidents et la maladie et caisse de retraite constituent actuellement en Amérique un excellent facteur de paix sociale. Malheureusement, il n'atteint aussi complètement que les plus grandes entreprises, les moyennes et les petites se limitant ordinairement à l'assurance sur la vie. Quoi qu'il en soit, il est intéressant de signaler ces initiatives des grandes sociétés, qui s'ajoutent à l'examen médical, à l'orientation professionnelle et, dans certains cas, à la participation de l'employé aux profits de l'entreprise. Si, en agissant ainsi, le patron pense à l'essor de son affaire, il n'en reste pas moins qu'il y a là des initiatives intéressantes au point de vue social.

Annulation et déchéance des polices d'assurance-vie ¹

A un congrès d'assureurs récemment, un haut fonctionnaire d'une société d'assurance sur la vie déplorait que le nombre des polices annulées reprît petit à petit l'importance de la période d'avant-guerre. Il attribuait la chose aux causes suivantes:

a) Un nombre considérable d'assurés changent de situation chaque année ou déménagent dans d'autres villes;

b) Un grand nombre se marient et, à cause de la hausse du coût de la vie, ils sont incapables de faire face à leurs frais accrus;

c) L'augmentation du coût de la vie est actuellement hors de proportion de la hausse des salaires;

d) Beaucoup de gens ont fondé de nouvelles affaires sans expérience ou avec des ressources insuffisantes. Ils sont forcés de jeter du lest.

A ces causes d'ordre général, il ajoute quelques raisons d'ordre strictement professionnel comme la présence dans le métier de nouveaux agents et gérants inexpérimentés et l'usage de mauvaises méthodes de vente.

A ce qui précède, nous serions tenté d'ajouter, comme nous l'avons écrit déjà: un mode de rémunération qui incite certains, en période de ralentissement économique, à produire pour leur bénéfice immédiat, plus qu'en pensant à l'avenir. Certains autres également y trouvent un bon argument pour conseiller à leurs clients de résilier leurs polices sans considération de leur intérêt même.

¹ La statistique officielle et la pratique établissent une distinction entre l'annulation (surrender) et le non-maintien en vigueur ou déchéance du contrat d'assurance sur la vie (lapse). L'annulation a lieu lorsque la police, qui a été en vigueur trois ans ou davantage est résiliée. Il y a déchéance, lorsque le contrat, en vigueur moins de trois ans, est annulé. En somme, le terme varie suivant qu'il y a valeur de rachat ou non.

La résiliation ou le non-maintien en vigueur des contrats a toujours été pour les sociétés d'assurance sur la vie un problème très important. Parce que leur tarif est établi en tenant compte de la continuité des versements, l'annulation est d'autant plus coûteuse qu'elle se produit peu après l'émission de la police. Mais si elle coûte assez cher à l'assureur, elle est aussi désavantageuse pour l'assuré. Et c'est à cause de cela que les pouvoirs publics et les assureurs s'unissent pour lutter contre la résiliation. Les premiers menacent d'amende et même d'emprisonnement l'agent qui conseille l'annulation sans justification. Les seconds font un gros effort pour assurer la conservation de leurs affaires. En période de crise, cependant, les mesures prises ne sont guère que des palliatifs, car on va à l'encontre d'une force plus grande que tous les raisonnements. Parce que beaucoup de gens se sont surchargés en période d'optimisme, habilement utilisée par certains agents adroits, tenaces ou affamés, un moment vient où il faut renoncer à quelque chose. C'est l'assurance qu'il paraît normal d'écarter, car pour beaucoup de gens — et on ne saurait trop les blâmer — il faut vivre d'abord. La mort étant chose lointaine, on va au plus pressé. Seuls résistent ceux qui n'ont pas dépassé leur capacité d'absorption, les plus tenaces ou ceux qui sentent le besoin absolu de protéger leur famille. Les plus instables, les plus optimistes ou les moins fortunés laissent aller en se disant : « tant pis ! je m'assurerais plus tard ».

C'est un peu la rançon de méthodes de vente, qui, pour être excellentes dans l'ensemble, sont souvent poussées avec trop de vigueur, d'inconscience ou de confiance selon le cas.

Veut-on quelques chiffres pour montrer l'ampleur du problème ? Voici ceux de 1931 à 1946. Ils ont trait d'une part à l'assurance résiliée et de l'autre aux déchéances, c'est-à-dire à l'assurance non maintenue en vigueur.

ASSURANCES

	Assurance annulée	Assurance non maintenue en vigueur	Total (en millions de dollars)
1931	246	409	655
1932	364	411	775
1933	420	365	785
1934	360	275	635
1935	300	236	536
1936	260	220	480
1937	228	206	434
1938	218	219	437
1939	218	165	383
1940	199	144	343
1941	164	130	294
1942	124	122	246
1943	92	121	213
1944	91	132	223
1945	111	127	238
1946	154	177	331

Soit \$7,008,000,000 en quinze ans pour les
sociétés relevant de la seule juridiction fédérale.

En somme, il y a là une illustration intéressante de la marche des affaires. Avec l'activité générale, le mouvement d'annulation diminue. Il reprend et s'accroît soit avec le ralentissement des affaires, soit à la faveur de circonstances particulières comme la hausse du prix de la vie mal compensée par celle des salaires.

Mais, il y a là également, encore une fois, la rançon de méthodes trop agressives. Le déchet est tel qu'il faudrait faire quelque chose pour assurer une plus grande stabilité à des affaires qui, petit à petit, drainent la plus grande partie des économies du public. C'est ce qui ressort de l'opinion que nous citons au début de cet article. Cette opinion, c'est aussi la nôtre.