

Les tendances actuelles de l'assurance dans la province de Québec

Jean Dalpé

Volume 15, numéro 4, 1948

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103113ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103113ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Dalpé, J. (1948). Les tendances actuelles de l'assurance dans la province de Québec. *Assurances*, 15(4), 171–176. <https://doi.org/10.7202/1103113ar>

Les tendances actuelles de l'assurance dans la province de Québec¹

par

JEAN DALPÉ

171

L'assurance traverse actuellement un moment un peu difficile. On ne peut parler de crise de croissance puisqu'il s'agit d'une industrie vieille de plusieurs siècles dans le monde et d'un siècle et demi environ au Canada. C'est plutôt une période d'adaptation à des circonstances nouvelles. Dans peu d'autres domaines, on trouve des cadres aussi fixes, une tradition aussi bien établie, des moyens d'action aussi limités par les résultats obtenus dans le passé. Tout cela est si rigide que les changements sont difficiles, lents à réaliser. Ils se font, cependant, mais tout à coup par une brusque poussée, sous l'influence des couches nouvelles. Actuellement, un effort de rénovation se fait sentir principalement dans l'assurance dite *casualty*, c'est-à-dire responsabilité, vol, cautionnement, où l'on tend à simplifier les contrats en unifiant la garantie et en l'étendant au delà des bornes permises jusque là. C'est ainsi que l'on a eu la *personal property floater*, la *comprehensive liability policy*, la *commercial blanket bond* et la *personal property floater*, où se trouvent réunis les éléments de plusieurs contrats différents. Il y a là un désir de simplification, d'uniformité très louable et dont nous sommes redevables à la pratique américaine moins traditionaliste, plus dynamique que

¹ Article paru simultanément dans « LE Devoir » et Assurances.

l'anglaise. Cette influence de nos voisins sur les assurances au Canada est une des caractéristiques de la situation actuelle. Pendant longtemps, l'influence anglaise a été prédominante par le nombre de sociétés venues d'Angleterre et d'Écosse et par l'importance des affaires traitées. Petit à petit, dès le XXe siècle, les choses ont changé, et c'est la pratique américaine qui s'est établie dans presque tous les domaines.

172

Période d'adaptation à des circonstances nouvelles. Pour le comprendre, il faut étudier la situation dans les principales assurances, c'est-à-dire les assurances vie et incendie.

Depuis la guerre, l'assurance sur la vie a eu un extraordinaire essor. L'argent étant abondant, la production a augmenté rapidement. Elle a passé de six cents millions en 1939 à un milliard en 1945, dernière année de guerre. De là, elle a encore augmenté à un milliard quatre cents millions en 1946. Sous la poussée d'agents actifs, appuyés par de bons entraîneurs et par une publicité bien organisée, l'assurance-vie centralise rapidement une grande partie des économies du pays. Elle a donné naissance à d'énormes entreprises, canadiennes pour le plus grand nombre. Il est curieux de constater que, dans ce domaine, les sociétés canadiennes détiennent près des deux-tiers des affaires, tandis qu'ailleurs, dans l'assurance-incendie, par exemple, elles n'ont guère que dix pour cent des assurances traitées. Cela s'explique peut-être par une disposition de la loi qui empêche une société d'assurance sur la vie de se porter acquéreur des titres d'une autre société-vie.

Si la production ne pose pas de problèmes immédiats, par contre le placement des fonds est l'une des questions les plus graves en ce moment. Comme on sait, l'assureur fait le calcul de ses tarifs et de ses réserves à un taux maximum de trois et demi pour cent. En période de rendements élevés, il n'y a aucune difficulté puisque le portefeuille rapporte cinq,

six et même sept pour cent dans certains cas; mais quand le loyer de l'argent diminue à quatre, trois et même deux et demi pour cent, un problème grave se pose avec la diminution du rendement moyen des placements. Pour le comprendre, on n'a qu'à examiner les chiffres qui soulignent la baisse de 1929, point culminant, à 1946.¹

Pour faire face à la difficulté, certains ont augmenté leur tarif, mais la solution ne vaut que pour les nouvelles assurances. Pour peu que le rendement actuel se maintienne ou baisse davantage, le problème devindra très sérieux, car le rendement moyen s'appliquant à des capitaux énormes, les moindres écarts, à partir d'un certain niveau, prennent une grande importance. Les économies réalisées sur le coût de mortalité ont permis de compenser jusqu'ici. On peut se demander dans quelle mesure et, durant combien de temps, l'équilibre se maintiendra. C'est en tenant compte d'une situation identique, mais dont la solution était plus pressante, qu'on a passé aux Etats-Unis les *Guertin Laws*. Si la situation ne se corrige pas d'elle-même, il faudra probablement avoir recours à des dispositions similaires au Canada.

173

Un autre problème qui se pose au Canada, c'est celui des contrats résiliés. Tant que l'argent circule abondamment, chaque année des polices sont annulées ou ne sont pas maintenues en vigueur. Le déchet est inévitable. Se rendant compte qu'ils ne peuvent plus payer la prime, certains assurés annulent leur police en se disant : je m'assurerai plus tard. D'autres la remplacent par une autre pour des raisons diverses. Même si ces annulations sont coûteuses pour tout le monde, il est impossible de les empêcher complètement. Quand l'argent est moins abondant, quand le chômage prend de l'importance, on assiste à un mouvement d'annulation vrai-

¹ Les chiffres cités par M. T. Poznanski à ce sujet en page 167 sont intéressants. — A.

ment excessif. On constate ainsi combien sont artificielles et coûteuses certaines méthodes de vente. Déjà en 1946 et en 1947, le courant a changé: le mouvement d'annulation reprend et à bonne allure.

Si l'assurance sur la vie a des problèmes immédiats assez sérieux, elle reste saine, cependant.



174

En assurance contre l'incendie, la situation est différente, même si elle se traduit par un identique besoin de tarifs nouveaux.

Il y a dix ans, dans la province de Québec, il y avait trop d'assureurs-incendie pour les affaires disponibles. Actuellement, il semble qu'il n'y en ait pas assez. Cela est normal, dira-t-on, en dix ans les affaires augmentent. L'explication n'est pas aussi simple qu'elle semble au premier abord. Il est vrai que les affaires se sont accrues, l'activité économique étant beaucoup plus grande et un bon nombre d'entreprises nouvelles étant sorties de la guerre et de la période d'adaptation qui l'a suivie. Mais cela n'est pas suffisant pour tout expliquer. Si le nombre de sociétés semble insuffisant, c'est surtout qu'à la faveur de l'inflation, les capitaux à assurer ont augmenté considérablement. Il en coûte actuellement pour réparer ou pour reconstruire de 50 à 100% de plus qu'il y a dix ans. Si tous les risques étaient de bons risques, chacun serait enchanté de les accepter parce que l'augmentation des capitaux apporterait des profits accrus. Malheureusement, il n'en est pas ainsi. Les scieries, les fabriques de portes et fenêtres, les fabriques de chaussures, les garages, les industries chimiques continuent de brûler et quand il n'y a pas la règle proportionnelle dans la police, l'assureur doit payer une indemnité basée sur un coût de remplacement accru, tout en recevant des primes fixées sur des capitaux antérieurs à l'in-

flation. Sous la poussée de la concurrence, les taux ayant été diminués de vingt-cinq et même de trente-trois et un tiers pour cent dans certains cas, les primes sont insuffisantes. Comme résultat depuis 1943, le rapport des sinistres aux primes dans la province de Québec a passé de 57.52 (ce qui était déjà élevé) à 63.75 en 1944, 62.63 en 1945 et 59.95 en 1946. Comme, en 1947, les choses ne se sont pas améliorées, les assureurs prennent actuellement un ensemble de mesures qui ont pour objet d'améliorer la situation aussitôt que possible. Les voici en résumé :

175

1° — Dans certains quartiers de certaines villes, les taux de prime sont augmentés, en tenant compte de la fréquence et de l'importance des sinistres. C'est le cas du quartier dit du port à Montréal, où l'âge, la nature de la construction et l'encombrement des immeubles entraînent généralement une perte totale ou quasi totale en cas de sinistre. S'il n'y a pas là une véritable solution du problème on y cherche tout au moins un palliatif. La hausse s'étendra éventuellement à d'autres quartiers, à d'autres centres et, probablement, à toute la province.

2° — Les frais d'acquisition étant trop élevés, on s'efforce de les diminuer en supprimant le plus grand nombre d'intermédiaires possible et en limitant la rémunération qui leur est accordée. Si, en principe, l'idée est bonne, il faudra voir ce que donnera dans la pratique la nouvelle convention que viennent d'imposer à leurs membres les grands syndicats d'assureurs qui traitent dans la province de Québec et dans celle d'Ontario. Cette convention fait suite à un mouvement tournant, commencé dans l'ouest du Canada et qui a gagné la province d'Ontario d'abord, puis celle de Québec.

3° — Si l'assurance-incendie est coûteuse, elle l'est d'autant plus que les *pleins* sont plus élevés. En les réduisant, en écartant délibérément les risques les moins intéressants, on a de fortes chances d'améliorer le résultat moyen, puisque ainsi

on sera pris moins souvent et pour des sommes moins élevées. Le raisonnement est tentant. On le fait d'autant plus facilement que les réassureurs sont mécontents dans l'ensemble des résultats obtenus depuis quelques années, qu'ils se retirent du marché ou qu'ils restreignent leur part sensiblement, soit en invoquant les pertes subies, soit en faisant valoir que l'augmentation des primes triennales et des affaires en général les forcerait à transporter au Canada des capitaux qu'ils préféreraient laisser chez eux.

Si le procédé se défend en se plaçant au seul point de vue affaires, il est moins intéressant quand on songe à l'assuré qui a un droit strict à la garantie. Il ne faudrait pas oublier que l'opération d'assurance a un double aspect financier et social. Si l'assurance doit rapporter aux actionnaires, s'il est nécessaire que les réserves se maintiennent élevées pour assurer la sécurité nécessaire, il n'en est pas moins vrai que les réserves ont été constituées pour faire face à des résultats défavorables. Qu'on les utilise pour parer aux exercices déficitaires, qu'on augmente les tarifs si la situation le justifie, qu'on diminue les frais d'acquisition s'il est nécessaire, qu'on réduise les pleins s'ils sont trop élevés pour ses ressources et pour les traités de réassurance. Tout cela est très sage, mais qu'on accorde aux assurés le marché auquel ils ont droit.

* * *

Voilà très rapidement résumés les problèmes qui se présentent dans les assurances vie et incendie. Comme on le voit, il ne s'agit pas d'une crise de croissance, ainsi que nous le signalions, mais plutôt d'une situation qui exige une adaptation à des circonstances nouvelles. Il sera intéressant de voir comment la transition se produira et quelle forme elle prendra dans une économie troublée.