Document généré le 3 juil. 2025 14:15

Assurances

Assurances

Chronique du mois

L. Gaston LeBlanc

Volume 17, numéro 1, 1949

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1103149ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1103149ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)
2817-3465 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

LeBlanc, L. (1949). Chronique du mois. *Assurances*, *17*(1), 33–35. https://doi.org/10.7202/1103149ar

Tous droits réservés © Université Laval, 1949

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Chronique du mois

par

L. GASTON LeBLANC

Déflation, absorption et placement en assurance-incendie.

La déflation serait-elle proche ? Malgré l'augmentation constante du prix de certains produits on relève un peu partout des indices précurseurs de la baisse du coût de la vie. Les compagnies d'assurances générales seraient sans doute les dernières à se plaindre d'une contraction économique: depuis quelques années elles ont un problème de capacité d'absorption des affaires, capacité qui diminue à mesure qu'augmentent les primes. Si l'expansion est trop rapide, comme ce fut le cas ces dernières années, les compagnies ne peuvent en général augmenter leurs surplus assez vite dans les proportions nécessaires. L'assureur cherche donc à limiter ses acceptations et à choisir autant que possible ses risques, pour qu'une assez longue période de profits l'aide à sortir indemne de l'inflation et à faire face à une déflation éventuelle. La plupart des compagnies surveillent donc uniquement leur situation financière sans s'occuper ou à peine des difficultés que l'agent a à placer ses risques. Celui-ci essuie des refus souvent injustifiés; il échange des affaires avec d'autres courtiers et il finit parfois par couvrir complètement tous ses risques; mais c'est une besogne rebutante. Pardessus le marché, il a recours à Lloyd's plus souvent que de raison. D'un autre côté, il est amusant de constater que les compagnies d'assurances finissent par avoir dans leurs livres

bien des risques qu'elles ont déjà refusés à des agents qui ne leur « donnent pas d'affaires ». Si elles craignent de courir des risques hasardeux, même à petite dose, pourquoi restent-elles dans l'assurance ? Si elles perdent vraiment de l'argent, pourquoi n'augmentent-elles pas les taux au lieu de les diminuer ? Il doit y avoir une solution au problème de la distribution des risques entre les assureurs, dans des proportions et à des taux qui ne menaceraient pas leur prospérité financière. Les principales compagnies influentes manquent de chefs conscients de leur responsabilité sociale, capables de réaliser des réformes.

Surplus et déficits.

Si on en juge par les statistiques publiées par « Best' Insurance News » sur l'assurance-incendie, les résultats des compagnies par actions, aux Etats-Unis, comme ceux des sociétés de ré-assurance, sont déficitaires depuis 1944, contrairement aux Mutuelles (gain net: 19% à 20%), aux mutuelles de manufactures (66% à 75%), aux « reciprocals » (23% à 32%), aux coopératives (5% à 10%). Depuis 5 ans, les dépenses totales par rapport aux revenus-primes se sont comprimées de 48.7% à 46.6% (taxes fédérales exclues), tandis que les primes augmentaient de $572,000,000. à $908,000,000. soit près de 60%. C'est là une hausse formidable due non pas tellement à des affaires nouvelles qu'à l'augmentation de la valeur de biens mobiliers et immobiliers déjà assurés. Les pertes ont-elles aussi augmenté. Leur rapport aux primes acquises durant les quatre dernières années, a passé de 51.5% à 53.6%, laissant ainsi aux compagnies par actions un déficit d'exploitation variant de 0.2 à 1.4. Nombre d'assurés, dans le commerce ou l'industrie, ne resteraient pas longtemps en affaires dans de telles conditions.

Sécurité.

La même revue donne, dans sa livraison de novembre, des conseils de sécurité aux automobilistes et présente une illustration intitulée « Invitation à vivre — cet hiver ». Cette dernière indique les distances nécessaires pour freiner à 20 milles à l'heure sur divers revêtements de routes: béton sec: 21 pieds; béton mouillé: 26 pieds; neige: 69 pieds sans chaîne et 40 pieds avec chaînes; glace vive: 169 pieds sur pneus en caoutchouc naturel sans chaîne et 197 pieds sur pneus en caoutchouc synthétique sans chaînes, et 88 pieds avec chaînes. C'est un tableau qui mériterait une large diffusion dans tous les journaux ou autres publications, panneaux-réclames etc., de même que les sept conseils essentiels qui l'accompagnent et qu'on me permettra de traduire ainsi:

1. Vérifier l'état de la route avant de démarrer.
2. Accorder la vitesse à l'état de la route et au temps.
3. Ralentir bien avant les intersections et les courbes.
4. Utiliser des chaînes quand il y a neige et glace.
5. Garder le pare-brise libre de neige, glace, buée ou verglas.
6. Suivre les véhicules à des distances sûres, « respectueuses », et signaler l'intention d'arrêter ou de tourner.
7. Sur la glace, appliquer les freins graduellement, à petits coups.