

L'assurance au Canada en 1969

Gérard Parizeau

Volume 38, numéro 2, 1970

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103683ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103683ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1970). L'assurance au Canada en 1969. *Assurances*, 38(2), 89–97.
<https://doi.org/10.7202/1103683ar>

ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$3.00
Le numéro : - \$1.00

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Michel Parizeau,
Gérald Laberge, Jacques Caya,
Pierre Beaudry, secrétaire
de la rédaction

Administration :
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

38^e année

Montréal, Juillet 1970

N° 2

89

L'assurance au Canada en 1969¹

par

GÉRARD PARIZEAU

L'assurance est un bien curieux commerce qui va d'un extrême à l'autre. Ainsi, en 1965, le bénéfice technique avait été de \$7 millions de dollars et il avait atteint \$19 millions en 1966, \$47 millions en 1967 et \$44 millions en 1968. Soudain, en 1969, on se trouve devant une perte technique de \$53 millions.² Entre les deux exercices, il y a un écart de \$97 millions de dollars: chiffre énorme que chacun se répartit suivant son chiffre d'affaires, l'habileté de sa direction, le genre d'assurance traitée et la protection des dieux. Qu'on l'appelle chance, hasard ou autrement, il y a, en effet, dans l'administration d'une société d'assurance un élément impondérable qui est favorable aux uns et bien pénible pour les autres. Comment expliquer, en effet, que si l'exercice a été dur pour le plus

¹ Texte du discours prononcé à l'assemblée générale des actionnaires de la Nationale, Compagnie d'assurances contre l'incendie et les risques divers.

² Chiffres provisoires empruntés à « Canadian Underwriter » du 15 avril 1970. Même s'ils sont approximatifs, ils indiquent un ordre de grandeur. Ils ont trait aux assurances autres que vie.

grand nombre, une quarantaine d'assureurs s'en tirent avec des bénéfices techniques qui vont de \$100,000 à \$4,300,000?

90 Oh, il y a des explications multiples! Dans le cas du groupe qui présente les meilleurs résultats, le hasard a voulu qu'en 1969, il n'y ait pas de très gros sinistres parmi les industries qu'il assure. Ses affaires sont bien faites, car il applique les règles les plus précises de sélection et d'inspection. Sans aller jusqu'à l'ukase, il n'émet pas que des vœux pieux; il voit à ce qu'on exécute ses suggestions. Cette année, quelques-unes des sociétés qui le constituent ont eu un bénéfice de \$1,500,000. Mais il faut noter que la perte technique avait été de \$700,000 en 1968, de \$1,300,000 en 1967 et de \$156,000 en 1966.

Or, pendant ce temps, la plupart des autres assureurs avaient fait des profits croissants. L'explication, cette fois, c'est que pendant les longues années de vaches maigres, le groupe a été durement frappé par une succession de très lourds sinistres dans le domaine où il se spécialise et où il accepte de très grosses participations.

« Il est grand temps pour vous, assureurs, de changer vos méthodes », notait superbement l'éditorialiste d'un grand journal financier en apprenant la perte subie par les assureurs en 1969. Théoriquement, il avait raison. Comme lui, nous avons périodiquement suggéré qu'on dépense le plus possible pour la recherche, dans un domaine où l'on est tellement exposé aux aléas du sort. On trouverait peut-être ainsi des méthodes plus précises, des moyens de diminuer ou de neutraliser les écarts trop brusques qui perdent leur importance seulement lorsqu'un excédent favorable dans un domaine particulier permet de compenser les autres résultats déficitaires. Or, cette année, tout ou presque tout a été mauvais.

Chose à signaler, ce groupe, dont nous indiquons les résultats précédemment, est un de ceux qui font le plus grand

et le plus logique effort pour la prévention des sinistres et la lutte contre l'incendie. Cela indique la difficulté du problème. Dans son cas, la solution serait peut-être une plus grande diversité des garanties souscrites. Par ailleurs, un groupe anglais très bien administré, très fort, ayant des affaires diversifiées, n'a pu éviter cette année une perte technique de \$1,371,000. Il y a malheureusement dans l'assurance une part d'inattendu, d'incontrôlable contre laquelle on ne peut guère se défendre, malgré la sélection et la limitation des risques ou la réassurance.

Assez curieusement cette année, si les assureurs directs s'en tirent bien mal, les réassureurs, eux, ne sont pas aussi malmenés dans l'ensemble.¹ L'explication, c'est sans doute qu'en 1969 les sinistres ont eu lieu surtout au niveau de la conservation nette. En somme, sauf pour la réassurance en quote-part, la fortune de la cédante n'est pas nécessairement celle du réassureur ou du rétrocessionnaire. Parfois, elle peut être à l'opposé.



Mais d'où viennent les mauvais résultats de 1969? En résumé, on les trouve dans la fréquence des sinistres et, surtout, dans la hausse du coût de règlement, tant dans le cas de l'assurance automobile que responsabilité civile et incendie, sans que des excédents favorables dans un poste particulier permettent de rétablir l'équilibre. La hausse des indemnités est, somme toute, la conséquence d'une double inflation des prix et des règlements de sinistres. Si l'on n'en est pas encore rendu, comme aux États-Unis, à accorder \$2 millions à un jeune homme frappé de paralysie à la suite d'un accident d'automobile, les dommages-intérêts augmentent régulièrement et atteignent des sommes substantielles.

¹ Ainsi, leur rapport sinistres-primés est de 66.62, alors que le chiffre moyen pour l'ensemble du Canada est de 70.18. Canadian Underwriter, page 16.

A S S U R A N C E S

Le Bureau d'Assurance du Canada a publié récemment une intéressante plaquette à ce sujet. Pour l'assurance automobile, par exemple, elle a noté le prix croissant de la main-d'œuvre, des pièces et, en général, de la réparation.¹ En regard de cela, il y a aussi la fréquence des accidents et la hausse régulière du coût de règlement, dans le cas des dommages aux tiers. Voici des chiffres qui l'indiquent pour l'ensemble du Canada:²

92

	Nombre d'accidents par cent voitures (au 30 juin)	Coût moyen par sinistre
1965	9.5	\$525
1966	8.9	595
1967	8.8	635
1968	9.1	673

Tant qu'augmenteront les éléments de fréquence et de coût, on ne peut imaginer que la situation change. Elle ne pourra qu'empirer, car elle tient essentiellement à la marche de l'inflation que ce soit celle des salaires, des prix ou des arrêts des tribunaux. Aussi longtemps que le gouvernement n'exercera pas un certain contrôle sur les premiers, on ne peut imaginer que les autres resteront stables, quelles que soient les déclarations de bonne intention qui lui sont faites.



Les terribles écarts que nous avons signalés précédemment ne peuvent être limités dans leurs effets que par les réserves accumulées (qu'on les appelle réserves, provisions ou surplus). Comment veut-on, par exemple, qu'une société canadienne d'importance moyenne puisse ne pas être menacée de faillite quand elle perd \$626,000 en 1965, \$30,000 en 1968 et \$558,000 en 1969. À moins qu'elle n'ait des réserves importantes, qui lui permettent de neutraliser les pertes qu'elle subit

¹ "The Car Insurance Industry as a Consumer" ou, en français, « L'influence du coût de la vie sur l'industrie de l'assurance automobile au Canada ».

² Automobile Experience, as of June 1969.

avec les seules primes durant les années déficitaires. Le capital seul ne suffit pas. Il ne doit pas être diminué par les résultats de l'entreprise. De plus, par le fonctionnement de la loi des assurances, l'actif doit dépasser de 15% les engagements pris envers les tiers. Une entreprise ne peut remplir cette condition que si elle a prudemment accumulé un surplus durant les périodes de résultats techniques favorables.

On ne peut juger du bien-fondé de la tarification en prenant comme base uniquement les primes acquises dit-on dans certains milieux. « Il faut faire entrer dans le calcul le rendement du portefeuille ». Il ne faudrait pas s'exposer ainsi soit à faire disparaître les réserves, soit à les diminuer dangereusement, soit d'un autre côté à empêcher qu'on les constitue par une taxation excessive. On a là, en résumé, l'opposition actuelle de deux écoles de pensée et dans la pratique, sous certains aspects, de deux services gouvernementaux ; l'un cherchant de plus en plus de revenus pour l'État et l'autre défendant la sécurité de ses entreprises.

93

Cela nous amène, je crois, à parler du *Livre Blanc* sur la réforme fiscale: ¹ cette bible des temps nouveaux, qui soulève un tel tollé dans les milieux financiers.

Un livre blanc, ce n'est pas un texte de loi. C'est un document officiel plus ou moins copieux où le gouvernement présente ou résume une question à l'usage du public. Dans le cas présent, il veut tâter l'opinion à propos d'un régime fiscal différent qui ferait suite au Rapport Carter. Sans aller aussi loin que le suggérait la Commission d'enquête, le gouvernement cherche à réprimer les abus et à mettre plus de logique dans un régime qui s'est adapté tant bien que mal aux besoins de l'État et que les maisons d'affaires ont utilisé à leur plus grand avantage, comme partout et en tout. L'assurance sur la vie en a bénéficié abondamment. Elle est un des domaines les plus

¹ « Livre Blanc sur la réforme fiscale », 7 novembre 1969.

94 directement visés par les mesures nouvelles. On a déjà commencé de les appliquer sans attendre que le papillon sorte de sa chrysalide si l'on peut dire. C'est ainsi que l'État: a) touchera une première taxe de 15 pour cent sur le revenu du portefeuille (profits de capital exceptés, qui ne font pas encore l'objet d'une taxe, mais que le *Livre Blanc* annonce et b) tout en appliquant l'impôt ordinaire sur ce qui reste une fois les dépenses payées et les réserves constituées. Jusqu'ici, l'industrie s'est défendue du mieux qu'elle a pu, en invoquant l'argument de sécurité qui n'est pas sans mérite. L'attitude de l'État se précise petit à petit. Elle est très stricte, même si, jusqu'ici, il a consenti à certains adoucissements. Elle fera entrer dans les coffres de l'État des sommes beaucoup plus importantes qu'auparavant, ce qui est raisonnable pourvu qu'on n'aille pas trop loin, mais elle posera des problèmes nouveaux à une industrie qui en a pourtant un assez grand nombre déjà, avec un marché financier capricieux comme une grande vedette. Peut-on dire qu'actuellement les assureurs marchent sur la corde raide? Non, assurément. D'un autre côté, leur situation n'est pas bien confortable pour des gens à qui on a toujours demandé d'avoir les deux pieds solidement sur le sol. Mais à quoi ne s'habitue-t-on pas dans notre société où rien n'est définitivement acquis, où tout est adaptation constante à des éléments nouveaux? Les réformes préconisées par la nouvelle politique fiscale de l'État en est un de belle taille, qui vient s'ajouter à un grave problème financier, au moment où les obligations et les actions des sociétés les plus solides sont indûment dépréciées. Tout en reconnaissant l'importance de mieux établir l'assiette de l'impôt, nous croyons que, dans ce domaine de l'assurance en particulier, l'État ne doit pas contribuer à ébranler les assises de sociétés pour qui la sécurité des opérations est essentielle.

L'année dernière je vous ai parlé de la réassurance imposée automatiquement aux assureurs en vertu d'un régime

nouveau, appelé *Facility*. Au point de vue de l'assuré, il a donné d'excellents résultats. Politiquement, il a permis de faire face à une pression très forte de l'électeur à la recherche d'un marché pour son risque plus ou moins bon. Dans ses applications, le régime a donné lieu à des mouvements d'affaire appréciés par les uns — les petits assureurs et fortement critiqués par les autres — les gros, à qui on a fait porter le poids d'une formule correspondant au chiffre d'affaires. Pour se défendre contre l'afflux des risques indésirables, on a obtenu l'année dernière que la commission de réassurance soit diminuée et que la conservation de la cédante initiale soit augmentée dans la majorité des cas. La réaction a été immédiate ; mais elle n'est pas encore suffisante jugent ceux qui ont à payer le coût d'une assez lourde charge. Car, malgré l'augmentation du tarif automobile, les résultats restent très mauvais. Un rapport sinistres-primés de 83.93 en 1968 et 95.76 en 1969 dans Québec et 84.01 d'une part et 94.20 de l'autre pour le reste du Canada, cela est extrêmement élevé. C'est dans ce domaine que l'on devrait appliquer des tarifs aussi hauts qu'il est nécessaire, me semble-t-il. On hésite devant la réaction possible des milieux politiques. Déjà, en Colombie Britannique et au Nouveau-Brunswick, les gouvernements ont pris des attitudes très catégoriques pour l'assurance automobile. Dans le premier cas, on a créé l'assurance obligatoire et l'on a institué une modalité d'indemnisation qui est, dans certains cas, un régime d'indemnité automatique sans qu'intervienne la notion de faute qui est à la base même de notre théorie de la responsabilité en matière de dommages corporels. De son côté, le Nouveau-Brunswick a imposé d'office un mode de tarification qui supprime la règle de la régionalisation des tarifs. Quant au Manitoba, le premier ministre vient de réitérer l'intention de son gouvernement de nationaliser l'assurance automobile.

96 À des difficultés d'ordre technique s'ajoutent donc, dans ce domaine, des problèmes de psychologie électorale. Tout cela n'est pas pour rendre facile la situation d'une grande industrie, bien curieusement guettée un peu partout par l'électeur qui s' imagine que l'État ferait mieux. Mais combien décevantes sont beaucoup de ses initiatives quand on ne les confie pas à des hommes bien formés, à qui on donne pleins pouvoirs: ce qui n'est pas toujours le cas. On reste rêveur devant les résultats de l'assurance hospitalisation, par exemple. En tripler le coût en huit ans n'est pas une performance dont on doive être fier, même s'il y a à cela des raisons sinon valables, du moins admissibles. Or, cela s'est produit dans tout le Canada.



Que dire de l'assurance sur la vie? Ses affaires continuent d'augmenter à un rythme satisfaisant, malgré la concurrence des fonds mutuels. D'année en année, l'assuré s'oriente davantage, il est vrai, vers l'assurance temporaire. On sent, dans un public mieux informé, le désir de faire face à des problèmes immédiats au moindre coût possible. L'industrie se défend en organisant ses propres fonds mutuels, en essayant d'obtenir que ses agents puissent offrir l'une ou l'autre solution à une clientèle qui veut davantage avoir accès à un essor financier qui a été brillant, s'il est momentanément arrêté ou freiné. On fait aussi un effort pour répandre l'assurance indexée sur la cote de la Bourse, afin d'essayer de faire face à l'inflation. Mais en ce moment, les performances boursières ne sont pas brillantes. Si on applique l'indexation à la lettre, c'est dans le sens contraire de la hausse des prix qu'elle agit. Logiquement, ne serait-ce pas ces derniers qui devraient être la base de calcul? Faut-il dire que tout semble faussé actuellement, que rien ne fonctionne plus comme auparavant, qu'il faut tout modifier? L'affirmer ce serait exagérer l'importance de faits bien troublants, mais momentanés sans doute. Disons que, tout en étant essentiellement les mêmes, les problèmes vont exiger

A S S U R A N C E S

des solutions peut-être pas nouvelles, mais probablement différentes. L'évolution exigera à la fois de la prudence et une certaine modération dans la conception et dans l'exécution, si l'on ne veut pas entraîner un trop grand bouleversement du marché.

Il faut souhaiter, en terminant que l'État ne contribue pas à augmenter les difficultés en adoptant des mesures trop tracassières et trop rigides. Qu'il faille des ressources nouvelles, qu'on veuille corriger des abus, je pense qu'il faut le reconnaître. Mais il ne faut pas que l'État aille trop loin dans ses orientations nouvelles, dont les conséquences peuvent être graves dans un milieu assez troublé et dont l'équilibre est instable.

97

Les progrès de l'assurance-vie au Canada de 1960 à 1970

Assurance en vigueur (000,000)		Primes annuelles (000,000)	Production annuelle (000,000)
1960	\$46,867	\$ 953	\$ 5,693
1965	74,075	1,353	8,967
1969	99,366	1,600	11,516