

1970, une nouvelle étape

Hervé Belzile

Volume 38, numéro 2, 1970

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103685ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103685ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Belzile, H. (1970). 1970, une nouvelle étape. *Assurances*, 38(2), 109–114.
<https://doi.org/10.7202/1103685ar>

Résumé de l'article

Dans cet exposé fait devant les membres du Club Saint-Laurent-Kiwanis, M. Belzile se demande ce que la prochaine décennie réserve à l'assurance sur la vie. En ces moments d'hésitation et de problèmes ardu, il est intéressant de voir comment il envisage l'avenir. A.

1970, une nouvelle étape

par

HERVÉ BELZILE, L.Sc.Com., C.A.

Président de l'Association canadienne des compagnies
d'assurance-vie

Dans cet exposé fait devant les membres du Club Saint-Laurent-Kiwanis, M. Belzile se demande ce que la prochaine décennie réserve à l'assurance sur la vie. En ces moments d'hésitation et de problèmes ardu, il est intéressant de voir comment il envisage l'avenir. A. —

109



La fin d'une décennie est sans doute une occasion de faire une sorte de halte, de retour sur le passé. Si l'on avait pu, après la première grande guerre, appeler les années 20, « les années folles », il me semble que l'on pourrait appeler les années 60, « les belles années », car nous avons été vraiment favorisés au Canada par une remarquable période de croissance et de prospérité.

Ce que l'on peut dire de l'ensemble du pays, de l'économie canadienne en général, on peut également le dire du monde de l'assurance-vie. Certes, nous avons eu notre part de problèmes et de difficultés. Nous avons eu à supporter surtout de nouveaux impôts particulièrement lourds qui constituent un fardeau pour les assurés puisque, en définitive, ce sont eux, qu'on le veuille ou non, qui ont à supporter l'augmentation de nos coûts, soit par des primes plus élevées soit par des échelles de dividendes réduites.

Quoi qu'il en soit et malgré ces difficultés, les compagnies d'assurance-vie n'ont pas moins réussi à s'imposer comme industrie progressive et en constante croissance. Leur rôle primordial, celui d'assurer la sécurité financière de millions de citoyens, a conservé toute son importance, de même que celui de canaliser les épargnes souvent modestes de ces

millions d'individus et de former ainsi des capitaux importants dont l'économie canadienne a tant besoin.

110 Depuis 1960, le montant d'assurance-vie détenu par des Canadiens a plus que doublé; les paiements de dividendes et de prestations aux assurés ou à leurs bénéficiaires ont doublé. Le nombre des titulaires de polices au Canada a atteint près de 11 millions. Et à ce chiffre, il est intéressant d'ajouter celui des deux millions d'assurés qui, en d'autres pays, ont choisi d'acheter de l'assurance-vie de compagnies canadiennes.

En dépit des nouveaux impôts, dont je disais un mot tout à l'heure, et qui ont réduit le total des capitaux qui auraient pu être disponibles pour des fins d'investissements, les actifs que l'industrie de l'assurance-vie détient au Canada ont atteint presque les \$15 milliards. C'est donc dire qu'au moment où nous abordons les années 70, l'industrie de l'assurance-vie se présente comme un organisme sain, vigoureux et en pleine croissance et nous avons tout lieu de croire que la prochaine décennie sera pour elle une autre période de grands progrès.

S'il est toujours un peu aventureux de risquer des prédictions, j'oserais tout de même avancer l'opinion que cette croissance et ces progrès pourront bien être plus grands encore qu'on ne serait porté à l'imaginer en ce mois de juin 1970, en dépit des apparences et des problèmes immédiats.

Nous ne sommes encore qu'au tout début de cette décennie. Exprimée en semestres, elle n'a même pas un vingtième d'écoulé. Or les années 70 s'ouvrent par une période de ralentissement économique, de rareté de capitaux, de taux d'intérêt plus élevés qu'on ne les a jamais vus en notre pays depuis la Confédération, et de lutte contre une inflation envahissante qu'il faut vaincre absolument. Cette lutte va imposer des sacrifices à chacun, dans tous les secteurs de l'économie. Déjà l'on s'en ressent un peu partout. Pourtant, il faut vaincre

l'inflation parce que l'effet le plus pernicieux de ce phénomène est de décourager l'épargne, sinon de la rendre impossible. On entend dire en certains milieux, et non sans une pointe de blâme à l'endroit du gouvernement, que la lutte qu'il a entreprise contre l'inflation et les mesures restrictives qu'il impose à cette fin vont accentuer le ralentissement de l'économie. Il faudrait être aveugle pour vouloir le nier. Mais la question qui se pose est de savoir si nous devons accepter quelques sacrifices maintenant et pour une courte période ou si nous allons plutôt, en refusant de prévoir les conséquences, refuser de collaborer avec le gouvernement et maintenir toutes nos exigences. Ainsi satisfaits dans l'immédiat, nous voguerons allègrement vers la catastrophe à laquelle nous mèneront l'inflation et ses conséquences. À quoi bon d'ailleurs des augmentations illusoires de revenus annulées au fur et à mesure qu'on les a gagnées, si le pouvoir d'achat est constamment diminué par de nouvelles hausses inévitables et consécutives des prix ?

111

Pourtant, nous vivons à une époque absolument grisante, enthousiasmante même, où les progrès vraiment extraordinaires de la science et de la technologie sont susceptibles d'offrir à l'humanité des possibilités qu'on n'aurait même pas imaginées il y a à peine quelques années. Ces progrès, ces réalisations, parmi lesquels je place au premier rang la lutte victorieuse qui s'impose à la pollution effarante de l'air et de l'eau et la rénovation totale et absolument indispensable de notre habitat, ne sauraient s'accomplir sans l'apport de capitaux nouveaux et très importants.

Or, l'inflation qui a pour effet immédiat de rogner constamment la valeur de notre capital a aussi cet autre effet, à long terme beaucoup plus pernicieux encore, de fausser tout le mécanisme par lequel se créent de nouveaux capitaux. Ce qu'il faut, au début de cette nouvelle décennie, c'est de rétablir l'équilibre entre prix et revenus que l'inflation a compromis.

C'est pourquoi je pense que notre gouvernement, déjà engagé dans cette voie, doit poursuivre son action et devrait pouvoir compter sur toute la collaboration des divers secteurs : consommateurs, main-d'œuvre, employeurs. Et il me semble que tous les administrateurs éclairés, prudents et responsables ont le devoir de participer à cette entreprise et de convaincre ceux qu'ils ont la charge de guider, d'en accepter les implications. Ainsi, nous aurons raison de croire que la prochaine décennie sera, non seulement pour l'assurance-vie mais pour tous, une autre période de croissance et de progrès.

Je n'ai pas perdu de vue le fait qu'au moment d'aborder la question de l'inflation et des raisons pour lesquelles il importe de la vaincre, je vous parlais plus spécifiquement d'assurance-vie. Voici donc les raisons pour lesquelles j'entrevois que la croissance de l'industrie de l'assurance-vie qui a été si remarquable depuis 1960 va se poursuivre au cours des années 70.

J'en ai déjà donné trois au cours d'une conférence de presse tenue à la suite de l'assemblée annuelle de l'Association Canadienne des compagnies d'assurance-vie, les voici : l'augmentation continue du nombre des moins de 35 ans au sein de notre population ; l'augmentation du revenu des individus et son corollaire, c'est-à-dire un besoin de plus en plus grand pour chacun de plus de protection pour l'avenir et le fait qu'on tendra de plus en plus à inscrire de l'assurance-vie dans les contrats collectifs de travail et dans les régimes de prestations des employés.

Il y a aussi le fait que les compagnies d'assurance-vie vont élargir l'éventail de leurs produits, offrir plus de choix et de variété, répondre plus adéquatement aux besoins de leurs assurés et ainsi faire face plus efficacement à la concurrence des autres institutions d'épargne. Entre autres choses, nous

verrons sur une plus haute échelle des polices d'assurance-vie dites « variables »¹. Un contrat de montant variable ou rattaché à des actions est une nouvelle forme de contrat d'assurance-vie selon lequel, contrairement au contrat traditionnel, les prestations à recevoir par le bénéficiaire ne sont plus fixes, pré-établies et entièrement garanties, mais pour une partie plus ou moins importante et déterminée, peuvent varier selon les variations mêmes d'un fonds spécial de placements constitué la plupart du temps d'actions ordinaires d'entreprises inscrites en bourse.

113

Pour la première fois dans l'histoire de l'assurance-vie, les compagnies invitent leurs assurés à partager le risque de plus-value ou de moins-value du placement de leurs épargnes. Assumant une part du risque financier, ils peuvent espérer y trouver en compensation des prestations plus fortes et ainsi, dans une certaine mesure, pouvoir compenser les effets de l'inflation. Et cela devient désormais possible non seulement pour les entreprises qui ont à placer des sommes importantes mais également pour l'individu qui ne peut souscrire à même ses épargnes personnelles que des sommes modestes pour se procurer un plan de protection et d'épargne.

Quand on sait que dans l'histoire de l'assurance-vie au Canada — et cela, depuis un siècle et quart — jamais un assuré n'a reçu moins de sa compagnie d'assurance que le montant de prestation prévu à son contrat; quand on sait que jamais une seule des 110 compagnies membres de l'Association n'a failli à ses obligations envers un seul de ses assurés et que c'est là la base même de la confiance dont jouissent les compagnies d'assurance et de la réputation de solidité et de sécurité de l'assurance-vie au Canada, on peut imaginer que la décision d'en venir à ces formes nouvelles de contrats n'a pas été prise à la légère, ni sans de sérieuses et longues études.

¹ Ou indexées. A.

Je crois cependant que l'apparition sur le marché de l'assurance-vie de ces nouvelles formes de contrat « variables » est un signe de vigueur et de santé de la part de l'industrie de l'assurance-vie qui n'est plus jeune par le nombre des années, mais qui sait le rester par l'esprit, qui sait accepter les changements et qui démontre par sa volonté de s'adapter qu'elle est bien de son temps.¹ Je crois qu'elle apporte ainsi la preuve de son désir et de sa capacité de continuer à bien servir sa clientèle comme dans le passé en s'efforçant toujours de mieux répondre aux besoins nouveaux de cette dernière.

Cette clientèle, soit le consommateur des années 70, sera plus instruite et ses besoins ne seront pas nécessairement les mêmes que ceux des générations qui l'ont précédée. Et ceci m'amène à vous indiquer justement une dernière raison de ces possibilités de croissance de l'industrie de l'assurance-vie, au cours des années 70, et m'amène en même temps à la conclusion de cet entretien.

Cette dernière raison, elle est tout à l'honneur du consommateur, à l'honneur de notre groupe ethnique et est un indice des progrès que nous avons enregistrés de façon tellement plus marquée et en tellement de domaines, au cours de la dernière décennie. C'est que le consommateur canadien-français désormais plus instruit sera mieux renseigné, plus avisé, plus soucieux et mieux en mesure de gérer ses affaires personnelles avec prudence et efficacité. C'est là un phénomène absolument sain, qui doit nous réjouir et auquel l'Association Canadienne des compagnies d'assurance-vie, dont on m'a fait l'honneur de me confier la présidence, contribuera au cours des années à venir par un service mieux structuré et de plus en plus adéquat d'information, d'éducation et de relations publiques.

¹ Pour un assureur européen, cette évolution peut paraître élémentaire. En Amérique, elle est presque révolutionnaire parce qu'on n'a pas connu les terribles effets de l'inflation galopante. A.