

Essor et résultats des principaux assureurs au Canada, en 1972

F. M.

Volume 41, numéro 2, 1973

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103782ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103782ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

M., F. (1973). Essor et résultats des principaux assureurs au Canada, en 1972. *Assurances*, 41(2), 157–162. <https://doi.org/10.7202/1103782ar>

Essor et résultats des principaux assureurs au Canada, en 1972

par
F. M.

Voici un tableau que nous empruntons à *Canadian Insurance Statistics* d'avril 1973. La Revue mentionne les résultats de cent vingt assureurs. Nous n'en retenons que trente avec entre parenthèses le rang de chacune en 1971. Ce que nous désirons, c'est donner un aperçu d'ensemble du sujet plus qu'une étude détaillée.

157

Nom de l'assureur	% des affaires	Primes souscrites en 1972	Augmentation sur 1971 (en %)	Profits ou pertes techniques (en dollars)	Coût technique (en %)
1. Royal Insurance Group (1)	5.63	147,453,568	+ 9.65	+ 3,063,551	97.42
2. Commercial Union Assce. Gr. (2)	3.34	87,544,698	+ 9.07	- 938,958	100.53
3. Lloyd's Non-Marine (4)	3.14	82,373,879	+ 9.28	+ 4,575,835	93.74
4. Travelers Ins. Co's. (3)	3.07	80,457,379	+ 5.70	- 5,755,361	104.88
5. Continental Ins. Co's. (5)	2.52	66,126,382	- 1.53	- 178,846	100.38
6. Zurich Ins. Co. (7)	2.38	62,348,245	+11.29	- 1,076,155	100.96
7. Guardian-Royal Exchange Gr. (6)	2.32	60,737,457	+ .31	- 966,659	101.62
8. Wawanesa Ins. Assoc. (12)	2.05	53,678,088	+ 5.61	+ 273,481	99.71
9. Co-operators Ins. Assoc. (12)	2.00	52,345,291	+26.97	+ 1,126,686	96.64
10. Allstate Ins. of Canada (9)	1.91	50,029,598	+ 1.52	-11,946,228	123.91
11. Prudential Assce. Co. Ltd. (13)	1.90	49,765,775	+21.62	- 1,643,412	102.23
12. Co-operative F. & C. Co. (14)	1.86	48,786,570	+23.01	- 3,816,470	108.18
13. Shaw & Begg Group (10)	1.84	48,184,689	+ 6.90	- 2,508,320	104.69
14. General Accident Group (11)	1.72	45,035,291	+ 7.87	- 3,681,438	107.64
15. Commerce Group (15)	1.58	41,398,764	+19.80	+ 1,360,592	95.65
16. Hartford Group (16)	1.47	38,601,474	+18.14	+ 98,040	98.79
17. Dominion of Canada Gr. (17)	1.36	35,688,628	+14.89	+ 1,607,410	94.29
18. State Farm Ins. Co's. (18)	1.35	35,250,712	+13.89	+ 65,195	99.45
19. Gerling Global Group (24)	1.34	35,039,151	+33.03	- 216,247	100.02
20. Economical Mutual Ins. Co. (19)	1.33	34,834,887	+13.10	- 1,163,354	101.62
21. Sun Alliance & London Gr. (22)	1.24	32,406,498	+18.91	- 24,634	99.44
22. Ins. Co. of N.A. (33)	1.19	31,069,234	+42.62	- 1,119,204	101.85
23. Chubb & Son Group (30)	1.13	29,674,776	+26.17	+ 2,605,536	91.02
24. Robert Hampson Group (39)	1.11	29,186,128	+65.06	+ 94,041	92.40
25. CNA Assurance Co. (25)	1.09	28,589,845	+ 2.82	- 2,277,541	122.40
26. Canadian Surety Co. (29)	1.07	28,040,541	+19.11	- 999,099	102.48
27. Canadian Indemnity Co. (32)	1.07	27,928,801	+19.93	+ 665,889	96.06
28. Canadian General Gr. (21)	1.05	27,644,313	+ .41	- 1,531,406	105.06
29. Phoenix of Canada (23)	1.04	27,313,500	+ 2.48	- 1,132,271	104.11
30. Provident Assurance (27)	1.00	26,244,912	+ 9.82	+ 12,066	99.09



Quelles idées générales peut-on tirer de ce tableau ? En voici quelques-unes que nous soumettons au lecteur :

1° Les *grands* de l'assurance au Canada sont encore des assureurs anglais: Royal, Commercial Union, Lloyd's London. A eux trois, ils détiennent un peu plus de 12 p.c. des affaires d'assurances (autres que vie) qui sont traitées au
 158 Canada.

Le premier et le troisième groupe ont un bénéfice technique important : trois millions et quatre millions et demi respectivement. Tandis que les sociétés américaines qui viennent immédiatement après (Travelers et Continental) perdent l'une lourdement, et l'autre faiblement. L'explication : le groupe Royal a une longue expérience du marché canadien et il est prudent. Lloyd's, dans le passé, l'a été assez peu, mais, par un redressement spectaculaire, est parvenu malgré les sautes d'humeur et les hausses de tarif de ses syndicats, à garder à peu près sa place. Au lieu de perdre, comme il l'a fait trop souvent dans le passé, Lloyd's a gagné plus que les autres groupes individuels. Y a-t-il là la marque d'une sorte de génie technique ? Non, c'est une simple confirmation d'une certaine astuce, de la connaissance du marché et . . . de quelque chance. Comme au poker, le gain est fonction d'une certaine connaissance du jeu, d'une certaine audace, mais aussi d'une certaine retenue. Quand les gens de Lloyd's se rendent compte que rien ne va plus, ils excellent dans l'art de renverser la vapeur, tout en ne sortant pas de la voie. En quelques années, ils avaient perdu des sommes importantes au Canada. Ils n'ont pas pris la voie d'évitement ou sauté des rails pour cela; ils ont simplement demandé le prix voulu pour leurs services. Tout cela se fait à Londres, par des gens qui, assis à leur banc du *Hall* ou dans le *Captain's Room*,

jugent le marché avec la documentation mise à leur disposition ou leurs interlocuteurs en les faisant parler tout en avalant le thé au lait qu'impose le règlement.

2° La grande société manitobaine, Wawanesa, a été secouée assez fortement par la nationalisation de l'assurance automobile dans le Manitoba : œuvre du parti socialiste qui, au parlement, a obtenu la majorité nécessaire avec un député, tirailé d'un côté et de l'autre jusqu'au moment où il a donné sa voix au parti de Monsieur Schreyer. Celui-ci ayant pris l'engagement au moment des élections, la loi fut votée. Malgré cela, Wawanesa a augmenté ses affaires. A tel point qu'elle est passée du douzième au huitième rang de 1971 à 1972 avec un petit profit technique de \$273,481. Fort heureusement pour elle, si elle avait son siège social au Manitoba, elle put rétablir l'équilibre de ses affaires à l'aide de celles qu'elle traite dans les autres provinces.

159

3° Le groupe canadien perd de fortes sommes en 1972 et en 1971, au total \$5,297,000 en 1972 et \$9,351,000 en 1971. S'il y a amélioration, les affaires se soldent, durant le dernier exercice, par un très lourd déficit, comme on le voit. En deux ans, celui-ci aurait mis un certain nombre d'entreprises indigènes sinon en danger, du moins en mauvaise posture s'il n'y avait eu les bénéfices financiers, comme l'indiquent les chiffres suivants :

	<u>Perte technique</u>	<u>Bénéfice financier</u>
Compagnie A — 1972	\$3,816,000	\$3,806,000
Compagnie B — 1971	\$4,317,000	\$3,421,000
— 1972	\$1,531,000	\$3,153,000
Compagnie C — 1971	\$ 792,000	\$1,289,000
— 1972	\$1,215,000	\$1,608,000
Compagnie D — 1971	\$ 559,409	\$1,585,483
— 1972	\$1,827,805	\$1,950,102

A S S U R A N C E S

4° Par ailleurs, certaines sociétés canadiennes tiennent le coup magnifiquement au niveau technique. Voici par exemple :

	Bénéfice technique
Le groupe Commerce — 1971	\$2,497,000
— 1972	\$1,350,000
Le groupe Dominion of Canada — 1971	\$1,273,000
— 1972	\$1,607,000

160

5° En utilisant les données de *Canadian Insurance Statistics*, qui les tient du Contrôle fédéral assurément, qu'arriverait-il au chiffre d'affaires des compagnies québécoises si la nationalisation les privait de l'assurance automobile ? Pour en donner une indication, procédons par sept exemples de sociétés traitant dans le Québec seulement:

En 1972

	Revenu-primés total	Primes-automobile (dans le Québec)	% des p.a. aux primés totales
1 ^{er} assureur	\$23,907,000	\$ 9,609,000	40.19
2 ^e assureur	\$ 9,812,000	\$ 4,699,000	47.89
3 ^e assureur	\$ 3,738,000	\$ 3,653,000	97.72
4 ^e assureur	\$13,700,000	\$11,588,000	84.5
5 ^e assureur	\$41,398,000	\$26,133,000	63.13
6 ^e assureur	\$24,896,000	\$18,051,000	72.5
7 ^e assureur	\$26,245,000	\$14,984,000	57.09

6° Voici les chiffres ayant trait à la répartition des affaires entre les trois groupes d'assureurs au Canada :

	Primes nettes en 1972	Pourcentage au total
Sociétés canadiennes	\$ 650,000,000	27.72
Sociétés britanniques	\$ 649,000,000	27.68
Autres sociétés étrangères	\$1,046,000,000	44.60
	\$2,345,000,000	100.00

Ces données n'indiquent rien de nouveau. L'assurance autre que vie, au Canada, est aux mains des sociétés étrangères. Laissée aux seules compagnies canadiennes, celles-ci seraient incapables d'absorber les affaires importants. Le marché canadien a en effet un problème de capacité. S'il n'y avait que les assurances individuelles, les assureurs canadiens suffiraient à la tâche; mais pour les grands risques et même pour le risque moyen, la tâche serait trop lourde, même en ayant recours à la réassurance ou au groupement des forces.

161

Peut-on imaginer qu'on puisse renverser le courant ? Pas en ce moment, et pas avec l'organisation actuelle, assurément. Pour permettre aux sociétés canadiennes de prendre de l'importance avec la formation graduelle du personnel nécessaire et l'augmentation des ressources, il faudrait :

a) que les gouvernements leur donnent la préséance pour leurs affaires.

b) qu'on ne les ampute pas périodiquement d'une partie de leur portefeuille en créant des monopoles d'État. On atteint ainsi les sociétés étrangères, mais pas au même degré que les canadiennes, plus fragiles et qui ont besoin d'un plus grand éventail de risques.

c) que les sociétés canadiennes cessent de se vendre au plus offrant. Il est difficile de se refuser à la danse des millions; mais c'est en résistant à l'attrait du miroir aux alouettes que les Canadiens garderont une part croissante des affaires canadiennes. Cela n'exclut pas les collaborations techniques et financières avec l'étranger. Il suffit de les limiter pour garder le contrôle de son entreprise. Il ne faut pas oublier que monter une affaire est souvent une question de générations; pas nécessairement d'une même famille mais de gens travaillant dans le même esprit et avec une même tradition.

A S S U R A N C E S

7° Comment s'en est tirée la réassurance en 1972 ? Les résultats de l'assurance directe ne correspondent pas nécessairement à ceux des réassureurs et des rétrocessionnaires. Voici par exemple quelques chiffres au sujet de quatre groupes d'entre eux, un anglais, un suisse, un allemand et un américain :

		<u>Bénéfices techniques</u>	<u>Pertes techniques</u>
162	1 — 1971	\$ 268,054	—
	1972	—	\$ 149,321
	2 — 1971	\$ 534,214	—
	1972	\$ 122,657	—
	3 — 1971	—	\$ 340,695
	1972	—	\$ 213,746
	4 — 1971	\$ 779,526	—
	1972	\$3,072,793	—

Là également, les résultats sont extrêmement variables. Mais peut-on les juger à leur valeur réelle ? Difficilement, croyons-nous, à cause des jeux de la comptabilité et des traités avec le pays d'origine ou avec les autres filiales d'un même groupe. Il y a une telle fluidité et de tels échanges intergroupes dans ce domaine, qu'il est difficile de conclure, sauf si l'on veut s'en tenir à un jugement hâtif et incomplet parce qu'on n'a pas en main tous les éléments.

Tout ce qu'on peut dire, c'est que, dans l'ensemble, les résultats ont été bons en 1971 et moins bons en 1972, tout au moins pour ceux qui réassurent les entreprises de petite ou de moyenne importance. Ceux-là en effet ont subi le contrecoup des risques simples qui, en assurance directe, n'ont pas encore repris leur équilibre, les hausses de tarif n'ayant pas fait sentir leur plein effet jusqu'ici.