

Faits d'actualité

J. H.

Volume 44, numéro 2, 1976

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103902ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103902ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

H., J. (1976). Faits d'actualité. *Assurances*, 44(2), 123–136.
<https://doi.org/10.7202/1103902ar>

Faits d'actualité

par

J. H.

I — Les résultats de 1975¹

On commence à recevoir les statistiques qui permettent de préciser, avec une certaine exactitude, les résultats de l'assurance autre que vie en 1975. Si on les compare avec ceux de 1974, il faut reconnaître qu'ils sont meilleurs, même s'ils n'indiquent pas encore un redressement complet. En effet, pour l'ensemble des affaires non-vie, le déficit technique reste élevé: \$263 millions en regard de \$367 millions en 1974.² Il y a là une amélioration qu'expliquent les mesures radicales prises dès 1974 pour remédier à la situation, mais dont l'effet ne s'est pas entièrement fait sentir. C'est en 1976, sinon en 1977, qu'elles prendront toute leur importance.

123

L'afflux des affaires a entraîné un problème de capacité tant pour les compagnies étrangères que canadiennes. À titre d'exemple, voici l'augmentation du revenu-primés de certains assureurs:

	En pourcentage
Groupe Liberty-Mutual	80.75
Groupe Royal	54.15
Groupe Factory Mutuals	52.89
Groupe Shaw & Begg	48.23
Groupe All State	47.22
Aetna Casualty & Surety	46.69
Lloyd's Non-Marine	43.59
Les Prévoyants du Canada	39.32

¹ D'après les chiffres de *Canadian Insurance*, d'avril 1976. De son côté, un de nos collaborateurs M. Christopher J. Robey, étudie en profondeur les résultats de l'exercice.

² Entre ces chiffres et ceux du surintendant des Assurances fédéral, il y a des différences sensibles, car la statistique fédérale comprend uniquement les assureurs qui relèvent de son contrôle. Par contre, *Canadian Insurance* présente l'ensemble des résultats, compagnies provinciales et entreprises nationalisées comprises.

A S S U R A N C E S

Par ailleurs, dans l'ensemble, voici la hausse du revenu-primés répartie entre les trois groupes d'assureurs reconnus par la statistique officielle:

<u>Sociétés</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Sociétés canadiennes	6.43	28.55
Sociétés britanniques	8.56	28.27
Autres sociétés étrangères	12.05	23.25

124

D'une année à l'autre, l'augmentation est considérable. Elle souligne bien une situation nouvelle qu'expliquent à la fois l'augmentation des tarifs et celle des valeurs. Par ailleurs, elle pose des problèmes de réserves.



Constatation assez curieuse, si les trois groupes d'assureurs privés sont parvenus à diminuer sensiblement leur déficit technique, les entreprises d'État ont augmenté le leur substantiellement. En réunissant leurs résultats, on arrive aux chiffres suivants:

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>Augmentation</u>
Primes souscrites	348 millions	408 millions	17.27%
Perte technique	61 millions	95 millions	55.00%

Il n'y a pas lieu d'ajouter aucun autre commentaire que celui-ci, croyons-nous: la Colombie-Britannique a fait une expérience qui s'est révélée coûteuse. Pour la corriger, elle a eu recours à une très forte hausse de tarifs, en assurance automobile particulièrement. Il sera intéressant d'en constater les résultats en 1976.

II — Pour une explication partielle de la hausse des tarifs d'assurance-automobile

Pour appuyer une hausse du tarif automobile, on a préparé de nombreux tableaux statistiques qu'il ne nous appartient

A S S U R A N C E S

pas de reproduire entièrement ici, mais qui, même résumés, présentent un intérêt réel.¹ Nous nous contentons d'en extraire quelques chiffres tirés de diverses sources, comme *Statistiques-Canada* en particulier. Même simplifiées, ces données font réfléchir parce qu'elles montrent certaines causes de l'augmentation des coûts en assurance-automobile:

1. indice des prix de détail:

1970	97.2
1971	100
1972	104.8
1973	112.7
1974	125
1975	138.5

125

2. coût du patient-jour dans les hôpitaux au Canada:

1965	\$ 31.92
1966	36.06
1967	40.38
1968	45.01
1969	50.69
1970	56.24
1971	61.58
1972	68.52
1973	77.09
1974	89.63
1975	111.76

3. coût par lit dans une salle publique:

	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Toronto	90.21	100.84	134.70	148.80
Montréal	N/A	112.33	152.83	192.00
Calgary	58.12	65.33	83.33	116.33

Source: Ministères de la Santé de chaque province.

¹ Nous les empruntons à un travail préparé par les services de Lloyd's London au Canada.

A S S U R A N C E S

4. indice du coût de réparations des automobiles:

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Mars	94.9	99.9	104.7	110.2	114.6	144.4	166.3

5. Évolution du coût par heure:

	<u>1974</u> <u>(Janvier-mars)</u>	<u>1975</u> <u>(Janvier-mars)</u>	<u>1976</u> <u>(Janvier-mars)</u>
126 Toronto	11.50	13.00	14.45
Montréal	10.00	13.50	16.00
Calgary	12.00	15.00	18.50

6. Ce qui précède a trait à certains aspects des coûts accrus, mais que dire également des sommes de plus en plus élevées que, dans certaines provinces, on a commencé d'accorder en dommages-intérêts aux accidentés rendus invalides ? Dans l'ensemble, les tribunaux ont, avec raison, tenu compte d'une part des besoins accrus et, de l'autre, de la dépréciation de la monnaie. Mais un jugement de \$875,000 en Ontario¹ et de \$1,000,000 en Alberta sont un indice du nouvel état d'esprit qui règne dans les tribunaux de première instance tout au moins.

Même s'il n'y a pas là tous les éléments qui permettent de justifier une tarification, il faut admettre que des hausses aussi substantielles ne peuvent pas ne pas conduire à une augmentation considérable des frais et, par voie de conséquence, à des tarifs de plus en plus élevés.

III — Pour un organisme nouveau

Dans l'assurance automobile, les restrictions du marché et les directives de certains assureurs ont créé une situation difficile, à laquelle le Bureau d'Assurance du Canada tente

¹ Et un autre plus récent dépassant un million.

de trouver une solution. Il songe à la formation d'un organisme rappelant celui des « risques assignés », dont la fonction de répartition serait reprise. Cette fois, on doit faire face à des assurés que se renvoient des assureurs pressés par le souci de garder leurs affaires dans des bornes raisonnables, compte tenu de leurs ressources et des exigences du contrôle officiel. Ils veulent bien conserver l'assurance-automobile, ils y tiennent même, mais ils cherchent à confier aux autres le soin d'assurer les risques qu'ils jugent au-dessous de la normale.

127

Il est heureux que le BAC s'éveille au problème et indique une solution à ses membres. Il restera au service des Assurances d'en approuver la formule et d'en faciliter l'application, une fois résolus les problèmes d'ordre pratique ou juridique.

IV — La conséquence inattendue du plafonnement des dividendes

La société, que l'on empêche d'augmenter son dividende, ne peut trouver cela agréable pour ses actionnaires. D'un autre côté, on ne songe pas généralement que le nouveau contrôle anti-inflation entraîne, dans bien des cas, un affermissement de l'entreprise. En écrivant cela, nous pensons en particulier à une société dont les profits se sont élevés à un niveau tel, en 1975, qu'elle aurait pu facilement augmenter son dividende de façon substantielle. En se voyant forcée de stabiliser celui-ci, l'entreprise augmente son surplus ou ses fonds propres qui, de cette manière, prennent plus d'importance et consolident la situation financière de l'entreprise. Dans le cas présent, le surplus double. On se trouve ainsi devant ce résultat, contradictoire au premier abord, que si l'actionnaire ne peut toucher un dividende plus élevé, par contre, la valeur de son action augmente, et la liquidité de l'entreprise s'améliore d'autant. La mesure n'a pas été prise

pour cela, mais elle donne un résultat inattendu qu'il faut noter. Si l'actionnaire peut s'en plaindre dans l'immédiat, l'entreprise, elle, ne peut que se réjouir d'améliorer sa résistance aux coups durs.

V — Le Rendez-Vous de Septembre (1976)¹

128

Si nous accordons à nouveau une place dans nos colonnes au Rendez-Vous de Septembre, ce n'est pas par esprit publicitaire, c'est simplement que cette année on fête le vingtième anniversaire du Rendez-Vous et qu'il y a au programme des travaux intéressants. Comme nous l'avons déjà signalé à nos lecteurs, le Rendez-Vous prend chaque année un aspect particulier. Il n'est pas un congrès comme on le conçoit ailleurs, c'est-à-dire une suite d'études correspondant parfois à un bourrage de crâne ou une réunion de ce que Koestler a appelé les call girls de l'intelligence dans un de ses livres. Il est vraiment le rendez-vous que se donnent les réassureurs du monde entier dans un cadre enchanteur, pour échanger quelques idées-choc ou simplement générales sur la situation de la réassurance dans le monde et pour renouveler ou nouer des amitiés.

Voici le programme:

Lundi 6 septembre

de 18 h. à 19 h. 30

Cocktail d'accueil ouvert à tous les participants.

Pour la première fois cette année ce cocktail se tiendra dans l'Avenue des Beaux-Arts entre l'Hôtel de Paris et le Sporting d'Hiver.

¹ Du 6 au 11 septembre 1976.

Mardi 7 septembre

9 heures 30: Débat-discussion sur les

« Changements dans la production mondiale de l'énergie et leurs conséquences pour l'industrie de l'assurance » (Changes in world production of energy and the consequences for the insurance industry)

sous la conduite de M. U. TORP-PEDERSEN, Directeur général de NORDISK GJENFORSIKRINGS SELSKAB AKTIESELSKABET à Copenhague,

129

avec la participation de:

- M. H.W. FRANCIS, Membre du Comité des Assureurs Britanniques pour l'énergie atomique à Londres, (British Insurers' Atomic Energy Committee)
- M. Peter GREEN des LLOYD'S à Londres, (Syndicat Peter GREEN)
- M. Gunnar HÖYE, Directeur du Groupe STOREBRAND à Oslo.

21 heures

Soirée offerte par le Gouvernement princier et la Municipalité de Monaco à l'Old Beach

Mercredi 8 septembre

10 heures

Conférence sur:

« La Police et les Assureurs face à quelques formes modernes de la criminalité »

par M. J. NEPOTE, Secrétaire général de l'Organisation Internationale de Police criminelle « INTERPOL ».

16 heures

Exposé de M. Robert BEINEIX, Président de l'ASSEMBLÉE PLÉNIÈRE DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE à Paris, sur:

« L'évolution de la branche incendie — Organisation et méthode »

Jeudi 9 septembre

130 9 heures 30

Réunion de la « Commission de Réassurance » du B.I.P.A.R. (Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances à Paris).

21 heures

Dîner de gala à la Salle des Étoiles du Monte-Carlo Sporting Club.

Vendredi 10 septembre

10 heures 45

Réception de la Presse à l'Hôtel de Paris par Monsieur Georges PLESCOFF, Président du Comité d'Organisation du Rendez-vous de Septembre.

VI — Le surintendant des Assurances et l'article 103¹

À nouveau la parole est à M. Richard Humphrys, surintendant fédéral des assurances. Cette fois, il traite de l'article

¹ Dont voici le texte, tiré de la loi régissant les assureurs canadiens:
« 103. (1) Toute compagnie doit constamment maintenir l'actif, allouable comme tel en vertu de la présente loi ou autorisé par la loi lors de l'acquisition de cet actif, à une valeur d'au moins quinze pour cent en excédent du total des primes non gagnées sur toutes ses polices non échues et en cours, calculée au prorata de la période restant à courir, en même temps que le montant des réclamations échues et de tous ses autres engagements, de quelque nature qu'ils soient; et dans le calcul de cet excédent doit être déduit de l'actif de la compagnie le montant de tout placement, en actions d'une autre compagnie pratiquant les opérations d'assurance, effectué sous l'autorité de l'article 64; mais, à l'égard des polices contre la maladie et les accidents, non résolubles, non échues et en cours, la compagnie doit maintenir un actif au moins égal aux engagements de ce chef inclus dans l'état annuel de la compagnie conformément à l'article 102 ».

103 de la loi des assurances relatives aux sociétés canadiennes.²

« We have been looking at the test imposed by section 103 and trying to devise some modifications that would give a more accurate measure of the true margin that is available. To do this we have thought that we should start with an effort to determine the reserve to be held against expected future claims and then add some margin to that. The present rule is rather severe for a company that has good underwriting results.

131

If the loss ratio is running at, say, 65%, the present test requires a margin of 50% of the unearned premiums.

Some companies think this is rather severe and I would have to agree that it is a pretty strong margin of safety if one can expect the continuation of the 65% claims ratio.

We have been thinking about the possibility of requiring a margin that is based upon claims ratio rather than an arbitrary margin applying equally to all companies. Thus we might take the previous 14 months' loss ratio experience as a measure of the expected future claim costs and add, say, twenty points to it to represent a safety margin.

We would probably operate on the basis of a minimum of 95% of earned premiums and a maximum of 115% which, of course, is the present requirement.

The effect of this would be that there would, in most cases, be a margin of 20% of unearned premiums over and above expected future claim costs. This is substantially less than the present margin for good quality business but perhaps it is reasonable to permit this extra margin that is now required to be dumped back into free surplus and used as business development.

I have already touched on the question of non-admitted assets and have not much more to say about it. Our main concern, as I have mentioned, is that a company be able to present an acceptable balance sheet without taking into account items that may be of doubtful value in a reinsuring transaction or are only adjustment items such as would arise if deferred acquisition expenses were carried at an asset.

² Extrait d'un discours prononcé par le surintendant des Assurances fédéral à une réunion de la *Canadian Insurance Accountants Association*, à Toronto. Texte extrait de *Canadian Underwriter* de février 1976, avec l'autorisation de M. Humphrys.

Incidentally, we take the same view as respects deferred income tax for balance sheet purposes.

It is essentially adjustment to income rather than a liability when one is looking at the solvency of the company. Thus we treat any provision for deferred income tax as though it were surplus when applying any tests relating to minimum capital and surplus.

132 But although I have discussed the treatment of non-admitted assets, there is still a big question mark relating to the treatment of the invested assets themselves. The first question is one that is tied with income. The accounting report that I have referred to recommends two things. First, it recommends that gains or losses on sale of fixed term securities — bonds not to be taken into income as they arise but, instead, be deferred and brought into income over the period to maturity of the security being sold. This is often referred to as the deferral and amortization method of dealing with capital gains and losses.

The argument here is that unless a company is forced to sell a security or unless the security is inherently depreciated, the sale is only a transaction that is designed to permit the purchase of other securities to produce a better balance of maturities in the portfolio or to gain a slightly better yield.

In such circumstances, the implication is that the security sold and the security purchased should be treated really as an exchange without the necessity of bringing into the income a capital gain or loss.

If the capital gain or loss is spread in an amortized way over the period to maturity of the security being sold, then the effect on the income (taking into account the yield on replacement securities purchased) is the same as if the original security had been held to maturity.

There is considerable justification for this treatment, particularly as respects life insurance operations, where the yield rate on the portfolio is vital in evaluating the future liabilities.

In the case of property and casualty companies, perhaps the matter is not quite so important since the yield on the portfolio is not such a vital element in computing the liabilities. However, I do recognize the disadvantage of this treatment in that it throws into the income of the accounting period a gain or loss that might be the result of

holding a security over a considerable period of time. It also leaves it open to management to manipulate income to a certain extent by trading in securities.

More seriously, it may inhibit sound investment decisions because of reluctance to show loss on sale.

We have attempted to meet this latter point by showing separately in the income statement realized gains or losses, so that the reader can distinguish this activity from the normal investment income.

I would say that as respects this point, our inclination is still to use the completed transaction method for property and casualty companies, but to take care to show the capital gains and losses as a separate item.

However, we still could be persuaded that the deferred and amortization method would be acceptable. If this were done, any balance sheet item arising from the operation of this method would have to be set aside in applying the capital and surplus test that I have referred to. Deferred loss on sale would not be an asset that would appeal to a reinsurer.

The valuation of assets themselves for balance sheet purposes raises another series of problems. As you know, our present requirement is that assets be carried at market, but we have the so-called one-third rule, where a market depreciation can be absorbed in three annual steps rather than all at once.

There has been some suggestion that redeemable securities, if they are good quality, should be reflected in the statement at amortized values and there should be no requirement for writing them down to market.

The accounting report suggests that the proper treatment would be to separate the liabilities into short-term and long-term and then to hold assets at market against the short-term liabilities; the rest of the assets could be regarded as held against long-term liabilities and valued on an amortized basis.

This has some appeal in logic but I think it throws up a number of problems.

A S S U R A N C E S

In the first place, it is difficult to separate the short-term and long-term liabilities and, in the second place, it creates an opportunity for a certain manipulation of assets between the two funds. We have, therefore, sought some other means of dealing with this problem.

The heart of the problem seems to be one of deciding whether a company is a going concern or not.

134 If one is satisfied that the company is a going concern, then clearly one need not be so worried about market values as would be the case if the continuation of the operation were less certain, presuming, of course, that the cash flow position is generally satisfactory.

Perhaps one way of testing whether an insurance company is a going concern or not is to look at its underwriting results. Clearly, if a company is having underwriting profits, there can be little doubt that the company is a going concern. If it is having underwriting losses, one may begin to question and if the underwriting losses are very heavy, then clearly the company is not going to last long unless a substantial change is made in its method of operation.

We thought, therefore, that possibly one could take the view that if a company is at a break-even position in its underwriting, or in an underwriting profit position, one could give some relief from the requirement to set up a reserve equal to the difference between market value and book value of securities. I would not suggest 100% relief, but perhaps 50%.

If a company is having underwriting losses, perhaps this relief could be reduced to the point that if the underwriting loss exceeds, say, 10% of the earned premiums, then the whole portfolio should be on a market basis.

Speaking about security values, I would like to mention the value of mortgages. There is a bit of an anomaly in our present requirements whereby the valuation of mortgages is not dealt with specifically. As a consequence, some companies have thought that it would be a great idea to protect themselves from the fluctuation of market values by putting more of their assets into mortgages.

I have not thought that mortgages are a particularly appropriate kind of asset for property and casualty companies and it seems rather

illogical, when interest rates rise, to accept a mortgage loan at par but to require, say, a government bond of similar term to be written down to market.

We, in the Department, want to have the views of the companies on the proposals put forward by the Research Committee of the CICA and we have already had some exchanges of view. We want to press forward with recommendations for amendments to the law and revision of the statement form all designed to give a better and more understandable picture of the operation of an insurance company while retaining adequate safety margins. »

135

VII — Une police d'assurance-vie indexée¹

Nous avons sous les yeux une police d'assurance-vie française, indexée sur la valeur des parts d'une société immobilière; garanties et cotisations étant exprimées en fonction de cette société. Celle-ci a un patrimoine immobilier composé de dix immeubles.

L'idée est originale. Aussi est-ce cela qui nous fait la communiquer à nos lecteurs.

En résumé, voici comment le projet fonctionne:

a) la valeur de la part est fixée au 1er janvier de chaque année, d'après l'estimation au 30 septembre précédent, de l'actif net de la société.

b) à l'expiration du contrat, l'assuré reçoit un capital « égal en francs au nombre de parts souscrites ». En cas de décès, avant l'expiration du contrat, la personne désignée comme bénéficiaire reçoit la valeur en francs du nombre de parts correspondant aux cotisations versées.

c) comme le capital, la cotisation est exprimée en nombre de parts de la société. L'évolution des versements périodiques est ainsi rigoureusement parallèle à celle des garanties.

¹ Police dite « émeraude » de la Mutuelle générale française vie.

d) la police bénéficie des avantages fiscaux suivants:

« Les cotisations sont déductibles en tout ou en partie du revenu imposable, conformément à l'article 156-11-7 du code général des impôts;

Les capitaux versés à un bénéficiaire déterminé sont exonérés de toute taxe, frais d'enregistrement ou droit de mutation ».

136

La nouvelle police s'adresse au milieu français. Par ailleurs, elle a un caractère particulier qu'il nous a paru intéressant de signaler à nos lecteurs. Ce qui nous frappe, c'est qu'elle bénéficie de l'augmentation de valeur qui, en période d'inflation, correspond normalement aux placements immobiliers. Tous ceux qui, en France comme au Canada, suivent la marge de l'inflation et son influence directe sur la valeur des biens immobiliers, savent quelle importance et quelle stabilité cette base de garantie peut avoir.

Nous ne recommandons pas ici la souscription d'une police de ce genre; nous nous contentons d'en signaler l'existence comme un fait intéressant.

SIGMA, Compagnie Suisse de réassurances. Zurich.

A signaler les numéros du 15 mai et du 6 juin 1976. Dans le premier se trouve une étude sur les assurances en 1974 dans les principaux pays du monde: classement des primes par ordre d'importance; volume des primes en fonction du produit national brut de 1964 à 1974; prime par tête d'habitants et, enfin, croissance des primes en 1974.

Le second présente les causes principales de décès dans divers pays du monde libre: mortalité, causes des décès, fréquence des causes de décès par pays.

Comme toujours, ces bulletins SIGMA sont bien faits et intéressants aussi bien par les données qu'ils apportent que par la manière dont elles sont traitées.