

Les compagnies d'assurances de personnes vont-elles demeurer des institutions financières ?

Marcellin Tremblay

Volume 50, numéro 1, 1982

Numéro spécial du cinquantenaire

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1109522ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1109522ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Tremblay, M. (1982). Les compagnies d'assurances de personnes vont-elles demeurer des institutions financières ? *Assurances*, 50(1), 57-65.
<https://doi.org/10.7202/1109522ar>

Résumé de l'article

In this thought-provoking article, Mr. Marcellin Tremblay presents the problems currently facing the insurance industry in Canada. Funds available for investment are slowly dwindling owing to the movement of the insurance market toward temporary and group insurance and the tendency of large corporate groups to increasingly channel their available funds into other sectors. Moreover, the author deplores the ever-increasing involvement of government which prevents Life assurance from fully assuming its role of capital supplier to a market which, in the years to come, will have great need of such funds.

Les compagnies d'assurances de personnes vont-elles demeurer des institutions financières?

par

MARCELLIN TREMBLAY

Vice-président de l'Association canadienne
des compagnies d'assurances de personnes Inc.

57

In this thought-provoking article, Mr. Marcellin Tremblay presents the problems currently facing the insurance industry in Canada. Funds available for investment are slowly dwindling owing to the movement of the insurance market toward temporary and group insurance and the tendency of large corporate groups to increasingly channel their available funds into other sectors. Moreover, the author deplors the ever-increasing involvement of government which prevents Life assurance from fully assuming its role of capital supplier to a market which, in the years to come, will have great need of such funds.



Considérées jadis parmi les principales sources de capitaux à long terme au Canada, les compagnies d'assurance-vie, accident et maladie sont en train de perdre graduellement leur rôle d'institutions financières pour se concentrer sur leur fonction d'assureurs à court terme des personnes.

C'est la constatation principale qui se dégage avec une clarté aveuglante d'une brève analyse de l'évolution des marchés financiers depuis quelques années au Canada et au Québec.

Or, ce changement de rôle des 125 compagnies membres de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc. survient justement au moment critique où des sources bien informées nous avisent que le Canada aura besoin, au cours des vingt prochaines années, de plus de 6,000 milliards de dollars (six trillions \$) de nouveaux investissements.

Une question se pose donc aujourd'hui avec plus d'acuité que jamais aux assureurs-vie : vont-ils chercher à conserver leur place traditionnelle parmi les principaux fournisseurs de capitaux et continuer d'aider à bâtir ce pays, ou vont-ils devoir se contenter du rôle plus modeste de marchand de protection et de sécurité?

58

Une autre question, aussi fondamentale, se pose aussi à nos partenaires économiques et, en particulier, aux gouvernements : veulent-ils que le secteur de l'assurance demeure un des principaux réservoirs de capitaux disponibles aux entreprises et aux corps publics, ou préfèrent-ils nous voir quitter nos fonctions financières? Car une bonne partie de la réponse appartient aux gouvernements, comme nous le verrons plus loin.

Besoins financiers

Une étude publiée à Ottawa en juin 1981 par la firme Inforemetrica révélait que le Canada aurait besoin de 1,347 milliards de dollars de nouveaux investissements au cours de la décennie 1980, et de 4,751 milliards de dollars au cours de la décennie 1990, soit un total de 6,098 milliards de dollars de nouveaux investissements au cours des vingt prochaines années.

Ces chiffres impressionnants et stimulants ont été repris dans un article du numéro d'automne de la revue *l'Investisseur étranger*, sous la signature du président de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, M. Andrew G. Kniewasser. Dans l'article, M. Kniewasser se dit fermement confiant de voir les institutions financières canadiennes relever avec succès ce défi sans précédent qui se pose à elles.

Les mêmes sources nous apprennent encore que les nouveaux investissements en immobilisations passeront ainsi de leur niveau actuel de 23,5% des dépenses nationales brutes à plus de 25% au cours de cette décennie et à plus de 27% au cours de la suivante. Au cours de la dernière décennie, 62% de tous les nouveaux investissements effectués au Canada étaient de nature productive, donc en usines ou équipements nouveaux. Ce chiffre passera à 70% durant les années 1980 et atteindra environ 76% durant les années 1990; ce qui dénote bien la nature et la vigueur de notre économie.

Près de 94% de ces nouveaux investissements proviendront de sources canadiennes : 65% par l'épargne des entreprises sous forme d'amortissement du coût en capital et de bénéfices non répartis, 4%

par l'épargne nette des divers ordres de gouvernements et de leurs agences, et 25% par l'épargne personnelle des citoyens canadiens, dont une part encore importante, mais décroissante, est canalisée par les compagnies d'assurances de personnes.

Sources de financement

Un autre document récent et pertinent à notre propos, le rapport sur l'épargne au Québec publié à l'automne 1980, nous indique, en effet, que la part des compagnies d'assurance-vie, accident et maladie dans le financement à long terme n'a cessé de diminuer depuis quelques années et ce, à une vitesse inquiétante.

59

Ainsi, par exemple, ce document indique (p. 108) que les compagnies d'assurance-vie avaient consenti 37% des prêts hypothécaires au Canada en 1969, contre 26% en 1970 et 15% seulement en 1976. Pendant ce temps, les compagnies de fidéicommiss augmentaient leur part de 4% à 13% puis à 18%. Nous étions les grands perdants de ce réalignement des sources financières et elles étaient les grandes gagnantes.

En 1960, nous étions bons premiers, loin devant les organismes gouvernementaux avec leur part de 20%; en 1976, ces mêmes organismes gouvernementaux nous devançaient eux aussi avec leur part de 16%, tandis que les banques à charte nous talonnaient en prenant 12% du marché hypothécaire canadien.

Bien sûr, notre effort augmentait en valeur absolue, malgré notre recul en pourcentage, puisque le marché hypothécaire canadien passait de \$9,2 milliards en 1960 à \$30,1 milliards en 1970 et à \$73,4 milliards en 1976.

Au Québec en particulier, notre encours de prêts hypothécaires résidentiels a aussi augmenté en valeur absolue, passant de 993 millions de dollars en 1972 à 1,680 millions de dollars en 1978, selon le même rapport sur l'épargne (p. 106). Il y aurait certes lieu de se réjouir de cette progression si elle ne traduisait pas, en fait, un recul de 18,5% à 10,4% de notre part de ce marché.

Quant aux prêts hypothécaires commerciaux et industriels, notre effort au Québec a également bondi de 662 millions de dollars en 1972 à 995 millions de dollars en 1978, mais notre part du marché n'en a pas moins glissé là aussi de 50,1% à 29,5%. Pendant ce temps, les institutions concurrentes réussissaient à maintenir leur part de ces deux mar-

chés hypothécaires (résidentiel et commercial), quand elles ne parvenaient pas à les élargir considérablement, parfois même jusqu'à les doubler.

Causes du changement

60 Alors, quand nous publions nos propres «Faits sur l'assurance-vie au Canada», nous pouvons certainement nous réjouir avec raison de voir nos actifs et nos acquisitions se gonfler régulièrement année après année. Mais la prudence la plus élémentaire nous commande de ne pas oublier que les autres institutions financières progressent encore beaucoup plus vite que nous et qu'elles réussissent maintenant mieux que nous à canaliser une part croissante de l'épargne de nos concitoyens.

Ainsi, quand l'édition 1981 de notre publication révèle (p. 17) que les avoirs des compagnies d'assurance-vie au Canada ont plus que décuplé en trente ans, passant de \$4 milliards en 1950 à \$43 milliards en 1980, on retiendra qu'ils n'ont progressé, pour ainsi dire, que de 64% depuis 1976 (\$26 milliards), tandis que durant ces cinq mêmes dernières années, les avances sur polices ont bondi de 256%, ou de \$62 millions à \$221 millions (p. 16).

Les mêmes tableaux nous indiquent encore qu'entre 1976 et 1980, les compagnies d'assurance-vie ont augmenté de 65% leurs investissements en obligations de compagnies au Canada (\$454 à 752 millions), de 47% leurs achats d'hypothèques (\$704 à 1,317 millions) et de 120% leurs investissements en immeubles et tenures à bail (\$102 à 225 millions).

Mais nous lisons aussi que si nos achats d'obligations du gouvernement fédéral ont augmenté de 143% durant cette même période (\$176 à 428 millions), ils n'ont progressé que de 13,9% pour l'ensemble des trois ordres de gouvernement, passant de \$424 millions à \$483 millions de 1976 à 1980, en ce qui regarde le long terme.

Par contre, nos achats de bons du trésor, donc nos placements à court terme, sont passés de \$10 millions en 1976 à \$91 millions en 1980, après une pointe de \$174 millions en 1979. Les brusques variations des taux d'intérêt, leur niveau élevé depuis deux ans et une plus grande utilisation par les gouvernements des instruments financiers à court terme, portent certes une bonne part de responsabilité de ce transfert de nos placements du long vers le court terme.

Mais remarquons tout de même que les compagnies d'assurance-vie ont augmenté leurs investissements à long terme au Canada de 48,8% entre 1976 et 1980, mais de 390% leurs placements à court terme durant la même période. Or, les taux d'intérêt n'ont pas fait de bond extraordinaire quand nos placements à court terme ont culminé à \$308 millions en 1977.

Une analyse plus poussée des sources et utilisation de nos capitaux révélerait sans doute d'autres aspects intéressants dans l'évolution de notre rôle d'institution financière et apporterait certainement des explications satisfaisantes aux questions qui pourraient surgir d'un tel examen. Mais une question se pose à l'ensemble de notre industrie : malgré l'introduction de nouveaux produits qui répondent mieux aux besoins changeants du marché, nos méthodes de commercialisation, sensiblement plus coûteuses que celles de nos compétiteurs, ne limitent-elles pas grandement notre capacité de moissonneurs et de prêteurs de capitaux à long terme?

61

D'autre part, la vogue que connaît depuis de nombreuses années l'assurance temporaire a aussi modifié profondément les règles fondamentales de gestion des compagnies d'assurance-vie. Si celles-ci ont pu, dans la première partie de ce siècle, effectuer des placements à long terme, c'est que la grande majorité des primes perçues allaient alors en assurance permanente. En 1925, l'assurance temporaire ne représentait encore que 5% de l'assurance individuelle. Mais en 1955, cette part atteignait déjà 34% des primes, et représentait jusqu'à 54% en 1980. Les taux d'intérêts élevés ont exercé ici une influence déterminante.

Un autre phénomène a modifié profondément la composition du portefeuille canadien d'assurance-vie et, donc, sa gestion : c'est la poussée irrésistible de l'assurance collective aux dépens de l'assurance individuelle. Alors que celle-ci dépassait facilement trois fois l'assurance collective en 1955 encore (\$20 milliards contre 6), les deux genres se retrouvaient à égalité en 1972 autour de \$72 milliards chacun. Mais depuis ce temps, l'assurance collective n'a cessé d'augmenter son avance sur l'assurance individuelle, de sorte qu'en 1980, l'assurance groupe totalisait \$253 milliards, tandis que la protection individuelle n'atteignait pas tout à fait \$177 milliards.⁽¹⁾

Ce renversement spectaculaire résulte directement des grandes réformes sociales et de la syndicalisation du secteur public et parapublic

⁽¹⁾ Faits sur l'assurance-vie au Canada, 1981, p. 3.

dans la seconde partie de la décennie 1960. Ce changement profond, qui a modifié les mentalités, a accru davantage la prépondérance de l'assurance temporaire sur l'assurance permanente et, donc, raccourci d'autant les engagements que peuvent prendre les compagnies d'assurance-vie.

62 D'autres statistiques sur les revenus-primés d'assurance-vie et de rentes démontrent abondamment la nature des changements survenus depuis une quinzaine d'années et expliquent pourquoi les compagnies d'assurances de personnes ont graduellement perdu la place prépondérante qu'elles occupaient jadis comme pourvoyeur principal de capitaux à long terme.

Mais un autre chiffre devrait nous rassurer sur le besoin qu'éprouvent les gens de posséder de bonnes assurances et rentes, individuelles et collectives : c'est le pourcentage du revenu disponible consacré à l'achat de ces biens essentiels. En 1980, ce pourcentage atteignait 3,38% soit le plus haut niveau depuis 1974, donc depuis que la marée inflationniste a commencé à monter en 1973. Ce pourcentage était descendu aussi bas que 3,23% en 1977 et 1979. (1)

Concurrence étatique

Si ce niveau pouvait se maintenir autour de 3,50% durant quelques années, les compagnies d'assurance-vie, accident et maladie pourraient reconstituer rapidement ces grands réservoirs de capitaux qu'elles ont mis traditionnellement à la disposition des entreprises et des corps publics. Mais encore faudrait-il que les gouvernements cessent un peu de leur disputer, comme ils le font depuis quelques années, ce rôle de canalisation de l'épargne.

Or, une série de mesures adoptées ou à l'étude, aussi bien à Ottawa qu'à Québec, font craindre, au contraire, que les gouvernements poursuivent sur la voie étatique empruntée il y a une quinzaine d'années. Il s'agit nommément des mesures fiscales et des réformes sociales.

Nul ne contestera que l'instauration des régimes étatiques de rentes et d'assurance-maladie ait fait perdre des sommes importantes à notre industrie depuis le milieu des années 1960. De fournisseur principal de protection qu'elles étaient, les compagnies d'assurances de personnes sont devenues une source complémentaire de protection. Les

(1) Faits, 1981, p. 15.

milliards de dollars de rentes accumulés depuis quinze ans à la Caisse de dépôt et placement et les surplus accumulés à la Régie de l'assurance-maladie n'ont pu être canalisés par notre industrie vers les placements les plus productifs.

Le printemps dernier, les réflexions des fonctionnaires fédéraux sur la situation financière des retraités tiraient à leur fin, et le ministre de la Santé nationale et du Bien-être social, Mme Monique Bégin, demandait avec empressement au secteur privé des suggestions afin d'améliorer le sort des retraités et surtout des femmes du troisième âge. Mais les exigences étaient telles, que bon nombre de participants à la conférence d'Ottawa sur les pensions se sont demandés si le gouvernement ne cherchait pas finalement à étatiser une part encore plus grande de la sécurité de vieillesse.

63

Il en va de même à Québec, où le ministre Jacques Parizeau se montre depuis quelque temps fort préoccupé par le déficit actuariel du régime public de retraite et par les «insuffisances» des régimes privés.

Notre association a demandé aux gouvernements de conserver au secteur privé sa part de responsabilité en ce domaine. À cet effet, nous avons soumis à Ottawa et à Québec des propositions susceptibles de satisfaire aux principales exigences des gouvernements concernant la transférabilité des régimes de retraite, l'acquisition plus tôt des droits aux cotisations patronales, la protection contre l'inflation et l'amélioration de la rente au conjoint survivant. Nous attendons des gouvernements des projets plus concrets, auxquels nous pourrions apporter une collaboration plus précise.

Mais les gouvernements, eux, collaborent à leur manière. Ainsi, tout dernièrement encore, les dispositions du budget fédéral visant à imposer le «revenu couru» des polices d'assurance-vie et des rentes, de même que les cotisations patronales à un régime d'assurance dentaire et maladie risquent de compromettre encore davantage la formation de capital dans les portefeuilles des compagnies d'assurances de personnes. Non seulement le rendement de ceux-ci ne peut-il suivre que de très loin les taux d'intérêt depuis deux ans, mais encore nous aurons le triste privilège d'être le seul secteur où le capital est taxé en cours même de formation. À notre connaissance, aucune formule d'accumulation de capital n'est imposable tant que le propriétaire ne touche pas ses capitaux.

Un certain nombre de compagnies d'assurance-vie estiment déjà que leurs fonds de roulement aux fins de placements pourraient dimi-

nuer d'un tiers en raison de ces nouvelles dispositions budgétaires, avons-nous dit au ministre MacEachen, qui est demeuré jusqu'ici insensible à nos arguments. Pourtant, si cette situation se généralisait dans toute l'industrie, c'est d'environ \$1,75 milliards qu'il faudrait diminuer nos placements en 1982; cela représenterait une portion énorme sur les \$4,1 milliards que nous avons placés en 1981.

Dialogue

64

Si l'on veut que les compagnies d'assurance-vie continuent de jouer un rôle important de réservoirs de capitaux pour l'industrie et les corps publics, il faudrait cesser de détourner les affluents qui leur permettent de canaliser de tels capitaux. Autrement, ces institutions financières ne seront plus bientôt que des compagnies d'assurances.

Nous avons traditionnellement entretenu un dialogue fructueux avec les gouvernements, ce qui a permis aux compagnies d'assurance-vie de jouer un rôle de premier plan dans l'édification de ce pays. Ce n'est pas par hasard, par exemple, si ce sont les mêmes gens qui ont bâti la Sun Life et la Canadian Pacific il y a plus d'un siècle. Le Canada s'est construit le long d'une ligne de chemin de fer, financée en bonne partie par des primes d'assurances.

Il y a une vingtaine d'années, quand nos immenses réservoirs de capitaux ont constitué des attraits tentants pour les entreprises étrangères, les compagnies d'assurance-vie ont choisi de se mutualiser, avec la bénédiction des autorités gouvernementales, afin de demeurer canadiennes. En ce temps-là, on savait que le nationalisme n'était ni bon, ni mal en soi; il est plutôt un ciment qui peut servir à construire des prisons, mais aussi des routes et des écoles.

Au Québec plus particulièrement, pendant que les fondateurs de compagnies d'assurance-vie anglophones partaient moissonner les capitaux à travers le monde, nos compatriotes francophones, pour des raisons historiques, cultivaient des formules d'entraide mutuelle et une mentalité de clubs privés qui finissaient parfois par faire aux autres l'honneur de les admettre dans leurs rangs.

Mais aujourd'hui, ce portrait est en train de changer très rapidement. Les compagnies d'assurances francophones font preuve d'un dynamisme vigoureux. Par des fusions et des acquisitions successives, elles ont atteint une taille qui leur permet d'affronter la concurrence internationale.

Mais au moment où la construction de ce pays entre dans une phase décisive, les compagnies d'assurance-vie voient leur part diminuer rapidement sur les marchés financiers. Le vingtième siècle devait être celui du Canada, prédisait Laurier. À l'aube des vingt dernières années qu'il en reste, peut-être nourrirait-il un doute en voyant le sort que l'on réserve aux héritiers des bâtisseurs de ce pays.

***Théorique et pratique de l'assurance incendie* par Jacques Lacour, chef de division à La Préservatrice. Professeur à l'École nationale d'assurance. *L'Argus*, 2 rue de Châteaudun, Paris 75009.**

Voici comment M. Guillaume Legrand termine la préface du livre: «Je souhaite vivement que l'oeuvre de M. Lacour ait la diffusion qu'elle mérite et qu'elle fasse comprendre au plus grand nombre de jeunes possible l'intérêt d'une profession en pleine expansion. Elle contribuera certainement à augmenter leurs connaissances. Puisse-t-elle également les convaincre qu'ils ont opté pour une carrière où ils peuvent trouver leur épanouissement.» Si nous ne pouvons pas recommander le livre entièrement aux jeunes, inscrits à l'Institut d'assurance de Montréal parce qu'il traite d'une pratique qui n'est pas entièrement la nôtre, nous pouvons malgré tout leur indiquer le livre. Il nous paraît fort intéressant et il apporte des précisions sur des opérations que nous faisons, pas nécessairement de la même manière exactement, mais qui ont pour objet de donner le même résultat.

Par ailleurs, nous signalons le livre aussi aux traducteurs et à l'Office de la langue française qui, périodiquement, fait paraître des manuels de terminologie. Ils y trouveront un vocabulaire précieux qui permettra de corriger certaines expressions qui restent encore dans le métier. Par ailleurs, le livre comprend la solution à un certain nombre de problèmes que posent la pratique française et aussi la pratique canadienne.