

Le marché anglais : le point de vue d'un courtier d'assurances

Peter Bedford

Volume 53, numéro 4, 1986

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104465ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104465ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Bedford, P. (1986). Le marché anglais : le point de vue d'un courtier d'assurances. *Assurances*, 53(4), 448–455. <https://doi.org/10.7202/1104465ar>

Résumé de l'article

Mr. Peter Bedford participated in a lecture and discussion at the *Rendez-Vous de Septembre* in Monte Carlo on Tuesday, September 10, 1985. The discussion dealt with the various aspects of the British market. Following we are pleased to present Mr. Bedford's text which gives the point of view of a British broker. As may be noted, the problems he discusses are common to all countries.

Le marché anglais : le point de vue d'un courtier d'assurances

par

Peter Bedford⁽¹⁾

448

Mr. Peter Bedford participated in a lecture and discussion at the Rendez-Vous de Septembre in Monte Carlo on Tuesday, September 10, 1985. The discussion dealt with the various aspects of the British market. Following we are pleased to present Mr. Bedford's text which gives the point of view of a British broker. As may be noted, the problems he discusses are common to all countries.



Comme mes deux collègues participant à cette tribune, je me concentrerai uniquement sur le marché non-vie du Royaume-Uni, bien que je puisse, à l'occasion, dresser des comparaisons avec le marché mondial.

Situation générale

Il ne peut sincèrement y avoir de période plus propice que la nôtre pour parler du marché anglais de l'assurance, du moins pour un courtier. Il y a eu de tels changements depuis les six derniers mois que toute stratégie d'action a dû subir des modifications importantes, pendant cette période.

Il y a un an, nous n'aurions pas tenu de tels propos ; nous n'aurions pu croire qu'il existât quelqu'un d'assez téméraire pour prévoir l'état actuel de notre profession en 1985.

Quels sont les éléments les plus marquants de ce changement ? Les deux plus significatifs sont naturellement interdépendants : une réduction de la capacité disponible et un raffermissement des taux. Remercions les médias, ainsi que les efforts de la profession en général, car il existe dorénavant parmi les assurés, les industriels et les

⁽¹⁾ M. Bedford est *Director of Fenchurch Insurance Brokers, London*. Il a prononcé cette conférence au *Rendez-Vous de Septembre* à Monte-Carlo, le 10 septembre 1985.

particuliers, une prise de conscience de cette tendance ; il ne faut plus s'attendre à ce que le volume de primes baisse régulièrement d'une année sur l'autre.

Bien entendu, il est possible que le courtier de base ressente plus directement que l'assureur ou le réassureur ces changements. Il s'écoulera davantage de temps avant que ces derniers ne deviennent apparents dans les résultats des souscriptions.

Les résultats vraiment désastreux enregistrés sur le marché anglais en 1983 et 1984 ont finalement fait des ravages chez plusieurs assureurs engagés sur ce marché. Toutefois, pour un certain nombre d'entre eux, leur disparition a tout autant été causée par leur participation au marché international qu'au marché intérieur anglais. Néanmoins, le fait patent est qu'il y a non seulement moins d'assureurs souscrivant un portefeuille d'affaires anglaises, mais que ceux qui sont restés ont systématiquement réduit leur capacité et restreint les branches dans lesquelles ils souscrivent.

449

Le défi présenté aux courtiers anglais est évident. Pour la première fois depuis plusieurs années, il y a véritablement une prime à la qualification professionnelle, à l'innovation, et surtout, à l'aptitude *commerciale* (Le terme *commercial* est utilisé ici pour décrire le placement d'une affaire, et non pas sa promotion).

Ces dernières années, les courtiers anglais, certains d'une réaction favorable de la part d'assureurs en quête de primes, ont axé leurs efforts sur la recherche de nouveaux clients qui, à leur tour, ont reconnu n'avoir rien à perdre et certainement beaucoup à gagner, en mettant simplement leurs affaires aux enchères. À présent, le contexte est tout autre.

En premier lieu, assurés et courtiers sont désireux de voir leur affaires placées auprès d'assureurs solvables de tout premier plan qui resteront en activité dans le futur. Les assurés qui choisissent de traiter avec des assureurs moins connus ou financièrement plus vulnérables paient le prix fort pour renouveler leur police, par rapport à leurs confrères plus conservateurs qui sont restés avec des compagnies solides de premier ordre. Les courtiers qui sont restés fidèles au marché traditionnel recueillent actuellement les fruits de cette loyauté, bien qu'elle ait pu leur coûter quelques affaires pendant les années de vive concurrence.

Chez les courtiers anglais, l'activité essentielle sera généralement consacrée à préserver les affaires existantes, car il arrive souvent que le renouvellement de celles-ci équivaille à l'acceptation de nouvelles. L'offre a augmenté et, très souvent, des conditions plus contraignantes pour un assuré exigent un savoir-faire qui n'a pas été testé depuis un certain temps.

450 Le responsable de la clientèle, dans un cabinet de courtage, n'aura jamais un meilleur terrain d'exercice que dans les conditions du marché actuel. C'est la mise à l'épreuve de sa compétence à tenir sa clientèle au courant des développements du marché, afin de minimiser les effets du choc, lorsque les conditions de renouvellement lui seront présentées. C'est seulement un peu plus difficile pour le responsable de la clientèle, que d'essayer par lui-même de se tenir réellement informé de ces développements et de les prévoir.

Actuellement, dans un cabinet de courtage, c'est le courtier placier qui est l'homme-clé, celui qui participe vraiment au marché et qui négocie avec les souscripteurs. Il a le talent d'emporter une affaire plutôt que de la perdre, d'obtenir des conditions pour le renouvellement d'une affaire difficile plutôt que de rentrer bredouille du marché. C'est certainement dans ces moments-là que l'on peut reconnaître et apprécier la valeur d'une équipe d'un cabinet de courtage. Il est intéressant de noter qu'il existe maintenant toute une génération de jeunes courtiers qui n'ont jamais connu auparavant de telles conditions de marché. Quelle merveilleuse occasion pour un professionnel vraiment compétent !

Situation branche par branche

J'ai explicité dans les grandes lignes l'état du marché anglais. De toute manière, celui-ci varie sensiblement d'une branche à l'autre. J'aimerais maintenant y apporter quelques précisions.

Les branches ayant subi les revers les plus dramatiques sont celles du domaine de la responsabilité civile à long déroulement, et surtout la RC professionnelle. Le problème qui se pose n'est pas tant de trouver un leader que de clôturer un placement, une fois que les conditions générales ont été fixées par l'appériteur.

Certaines professions semblent plus exposées que d'autres aux risques, et il n'est donc pas surprenant que l'on puisse assister à une

augmentation de primes pouvant aller jusqu'à 500 % d'une année sur l'autre.

N'importe quelle police RC, comportant des engagements quantifiables sur le marché américain, a aussi été l'objet d'un réexamen critique qui se traduit souvent par une augmentation massive des primes ou, au pire, par l'impossibilité d'obtenir une couverture raisonnable.

Les maladies industrielles dans ce pays n'ont pas eu le même impact sur la souscription qu'aux États-Unis, par exemple ; et il semble peu probable qu'il en soit ainsi.

451

Du point de vue assurances de dommages, les assureurs ont saisi l'occasion de distinguer effectivement les risques présentant de bons résultats de ceux sujets à une sinistralité fréquente. Je suis satisfait de constater que, en ce qui concerne les risques *dommages* de première classe, il subsiste encore une vive concurrence parmi les assureurs et que le marché reste très stable. Pour les risques vulnérables, les primes sont non seulement plus élevées, mais la couverture tend à se réduire ; des franchises obligatoires vont vraisemblablement être introduites.

En d'autres termes, le marché cherche à rétablir l'équilibre, qui est resté pendant de nombreuses années entièrement à l'avantage des assurés et ce, dès que possible.

L'assurance des risques criminels est une branche où, je l'admets, les assureurs disposent d'un plus grand degré de liberté dans la souscription que dans plusieurs autres. Malheur à l'assuré qui manque de se protéger contre une série de sinistres !

L'assurance-construction sur le marché anglais est restée relativement calme, ce qui est logique au vu du niveau en baisse de l'activité dans l'industrie du bâtiment en crise. Heureusement, nous pouvons espérer que celle-ci augmentera avec les investissements importants prévus pour de nouveaux projets. Le tunnel sous la Manche ou la construction d'un pont serait une fabuleuse affaire pour n'importe quel courtier.

La branche automobile ainsi que l'assurance habitation enregistrent un accroissement modéré, mais le marché reste stable et con-

currentiel pour les meilleurs risques. Il existe dorénavant différents arrangements pour l'essentiel de ce genre d'affaires.

452 L'assurance des risques politiques est une branche où l'on aimerait vraiment voir une augmentation dans la part d'affaires placée dans le circuit concurrentiel (par rapport au secteur public). En ce moment, la capacité est très limitée et on espère que le marché autre que les Lloyd's commencera à jouer un rôle plus actif. Manifestement, cela nécessite du flair et un bon jugement de la part des souscripteurs, mais les affaires sont là, si le marché veut seulement apporter son soutien.

Le marché

Il peut être divisé en plusieurs parties : les principales compagnies *toutes branches*, les grands assureurs américains, le secteur international *non tariff* (essentiellement situé à Londres) et les Lloyd's.

Les compagnies « toutes branches » se sont bien distinguées, de notre point de vue, pendant cette dernière période. Lorsque, à ce moment, la capacité a visiblement diminué dans d'autres parties du marché, l'aptitude de ces compagnies à accepter de grandes parts sur les risques importants a été réassurant. Les courtiers et les assurés apprécient l'approche professionnelle de ces dernières.

Lorsqu'un besoin de stabilité et de sécurité est crucial, comme à l'heure actuelle, ces compagnies sont bien placées pour augmenter leurs parts de marché et, de plus, elles semblent tirer profit des occasions qui se présentent à elles. Nous pouvons nous attendre à voir leur volume de primes sur le marché anglais s'accroître spectaculairement en 1985 et 1986.

Les grands assureurs américains disposent toujours d'une capacité énorme. Ils font aussi preuve d'une souplesse qui est particulièrement appréciable.

Le secteur international *non tariff* (marché connu pour être marginal, ceci dit sans connotation péjorative) est celui qui a été le plus marqué par un marché qui, jusqu'à une date récente, pouvait être qualifié de marché sous-tarifé. Dans certains cas, ces compagnies ont disparu ; elles ont au mieux réduit considérablement leurs souscriptions.

Ceci est d'autant moins étonnant que certaines d'entre elles ont été les plus grands protagonistes d'un marché sous-tarifé. Nous espérons que celles qui subsistent tireront profit de leur ténacité.

Enfin, il y a les Lloyd's et l'on peut être déçu par le fait que, malgré leur grand savoir en matière de souscription, ils semblent moins bien armés pour profiter des conditions actuelles du marché, comme on le sait bien. Les Lloyd's sont limités par la capacité de chaque syndicat qui, pour la plupart, ressentent maintenant les effets d'un surplus de primes et, par conséquent, l'incapacité de maintenir leur part de marché. Cela doit conduire les souscripteurs des Lloyd's, bien sûr, à une grande sélectivité ce qui, partant, leur profitera le moment venu. Mais cela représente une source de déception pour les courtiers qui espéraient voir les souscripteurs des Lloyd's jouer un rôle plus actif dans cette période favorable. Quoi qu'il en soit, les Lloyd's sont toujours une précieuse référence dans des domaines tels que les risques politiques ou la RC professionnelle. Espérons qu'avant 1986, une plus grande capacité soit disponible, afin de permettre aux Lloyd's de recouvrer leur vitalité.

453

Dans cette période d'incertitude de marché, c'est surtout le concept de sécurité qui doit être prédominant dans l'esprit des courtiers et, bien entendu, dans celui de leurs clients. Il n'est pas sûr, cependant, que le marché ait fini de se transformer. La meilleure façon pour un courtier de perdre un contrat est que les assureurs qu'il a choisis ne soient plus solvables.

La réaction des courtiers

Cela fait plusieurs années que l'on attend de retrouver un marché dur, car c'est à ce moment-là que les courtiers vraiment capables ont toutes les chances de démontrer leur capacité, par rapport aux moins compétents. Maintenant que nous sommes dans un tel marché, quelle va être l'attitude des courtiers ?

J'ai déjà souligné l'importance primordiale de disposer, pendant cette période, de qualités de placement à la fois professionnelles et créatives. Un négociateur décidé, de forte personnalité, peut devenir un des plus précieux éléments de n'importe quelle équipe. C'est son esprit d'initiative et surtout son ingéniosité qui détermineront si un risque difficile à placer le sera ou pas et qui, par conséquent, emporteront la décision.

454 Néanmoins, le retour d'un marché dur devrait apporter de plus grands profits pour l'ensemble des courtiers, sur le marché de risques de particuliers anglais. Un courtier avisé réinvestira sans aucun doute une partie de ses profits pour améliorer sans cesse son professionnalisme et ce, à tous les niveaux. Cela nécessite une formation et un recrutement de premier ordre et, de plus, un développement d'une partie de ses activités qui ne se reflètent pas forcément dans les résultats comme, par exemple, la compétence dans la gestion des risques, une meilleure administration des sinistres et généralement un plus haut niveau de qualifications en tout genre, dont la profession a encore un besoin criant.

Avec l'augmentation du volume de primes et une baisse des souscriptions, les compagnies captives, restées quelque peu en retrait pendant que le marché était sous-tarifé, pourraient ressurgir, ce dont il faudrait tenir compte. Les courtiers feraient bien de revoir leur compétence en ce domaine.

L'avenir

Seul un homme téméraire ou un idiot pourrait se risquer à prévoir ce qu'il adviendra exactement, dans le futur. Sans prétendre appartenir forcément à l'une ou l'autre de ces deux catégories, je vous présente une ou deux voies dans lesquelles pourrait s'orienter notre activité.

J'envisage d'abord une amélioration continue dans les résultats techniques, qui pourrait même se traduire, avant la fin de 1986, par un bénéfice technique pur sur le marché anglais.

Durant cette même période, je prévois davantage de professionnalisme chez les courtiers qui rivaliseront, afin de présenter à leur clientèle un éventail plus large de services financiers et de ceux liés à l'assurance.

Les cabinets de courtage continueront de croître soit naturellement, soit en fusionnant avec d'autres, au fur et à mesure que les demandes de leurs principaux clients augmenteront. Un service de première classe se paie. Les courtiers se devront de fixer leurs objectifs prioritaires en fonction de leur capacité et de leur désir de consacrer le temps de leurs membres de Direction à leurs clients. Cela ira d'une équipe de spécialistes travaillant sur les contrats les plus importants à un service plus standard pour les affaires de moindre importance.

L'idée d'une rémunération basée sur les frais réels va probablement se développer.

Dans mon introduction, j'affirmais que notre activité traversait une période passionnante. Je crois fermement que le défi ainsi que les occasions offertes à l'ensemble des courtiers n'ont jamais été aussi grands. Le courtier anglais qui réussit peut s'attendre à une croissance réelle et profitable, d'ici la fin de la décennie.

Canadian Journal of Insurance Law. Aux Éditions Jewel Ltée 455

Nous signalons aux lecteurs intéressés par les aspects juridiques de l'assurance au Canada cette excellente publication qui paraît bimestriellement au coût de \$110 par an. Cette initiative des Éditions Jewel Ltée a débuté en septembre 1983.

L'éditeur en chef, M. Lazar Sarna, de l'étude Clarkson, Trétrault, de Montréal, ainsi que des collaborateurs permanents, commentent divers problèmes reliés à la législation et à la jurisprudence. Ils abordent également les récents développements juridiques concernant les assurances, les régimes de pension et de bénéfices sociaux.

Chaque numéro contient environ six ou sept articles, tous écrits par des praticiens du droit. À l'occasion, on ne manque pas de signaler, sur un aspect particulier, la législation applicable dans les différentes provinces.

L'environnement légal canadien de l'assurance est vaste et souvent complexe et des problèmes d'interprétation se posent constamment. Il est utile de se référer, à l'occasion, à cette publication fort bien documentée.

R.M.