

L'industrie de l'assurance-vie continue sa transformation

Yves Millette

Volume 56, numéro 1, 1988

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104619ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104619ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Millette, Y. (1988). L'industrie de l'assurance-vie continue sa transformation. *Assurances*, 56(1), 103–106. <https://doi.org/10.7202/1104619ar>

Résumé de l'article

In his article written on December 31, 1987, Mr. Yves Millette presents the highlights of life insurance in Canada in 1987. In particular, he points out the significant increase in the types of life annuities available. He also notes that, during the past year, universal life insurance was the most predominant form of life insurance underwritten and that health and accident insurance premiums increased by 13.6%, while benefits rose by 7.8%. In addition, in 1987 personal life insurance companies took advantage of deregulation to acquire, in particular, various financial institutions.

L'industrie de l'assurance-vie continue sa transformation

par

Yves Millette⁽¹⁾

In his article written on December 31, 1987, Mr. Yves Millette presents the highlights of life insurance in Canada in 1987. In particular, he points out the significant increase in the types of life annuities available. He also notes that, during the past year, universal life insurance was the most predominant form of life insurance underwritten and that health and accident insurance premiums increased by 13.6%, while benefits rose by 7.8%. In addition, in 1987 personal life insurance companies took advantage of deregulation to acquire, in particular, various financial institutions.

103



Alors qu'en 1965, l'assurance-vie comptait pour environ 80% du revenu-primés des sociétés d'assurances de personnes, la situation s'est complètement transformée en cette fin de 1987. C'est le revenu de primes de rentes qui domine maintenant avec 62,4% du revenu total de primes. Les sociétés d'assurances de personnes sont, en fait, devenues des institutions d'épargne, en vue de la retraite. À la fin de septembre 1987, le revenu de primes de rentes avait augmenté de 26,8% pour se situer à \$7,3 milliards pour neuf mois en 1987.

Au niveau des prestations, l'augmentation des prestations de rentes a été de 29% à \$5,3 milliards. Par comparaison, les prestations d'assurance-vie ont augmenté de seulement 4,9% à \$2,1 milliards pour être rejointes par les prestations d'assurance accident-maladie, en augmentation de 7,8% à \$2,1 milliards également.

À la fin du troisième trimestre de 1987, l'actif des sociétés d'assurances de personnes était en hausse de 12,2%, par rapport à 1986. En comparaison, l'actif des sociétés de fiducie était en hausse de 3%,

⁽¹⁾ M. Millette est vice-président de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, Inc. (A.C.C.A.P.).

celui des banques de 9,7% et celui des courtiers en valeurs mobilières de 20%, par rapport à 1986.

Depuis le krach d'octobre, on assiste à une recrudescence de la demande pour les produits à rendement garanti (rentes viagères) que seules les sociétés d'assurances de personnes offrent. D'ailleurs, cette augmentation avait commencé à se faire sentir depuis le début de 1987, avec la baisse des taux d'intérêts.

104 À la fin du troisième trimestre de 1987, la demande pour les REER⁽²⁾ dans les sociétés d'assurances de personnes avait augmenté de 5% sur 1986 à la même date, alors que les rentes individuelles (enregistrées et non enregistrées) avaient, pour leur part, augmenté de 21,4%. Les REER représentent toutefois encore 70,6% du marché des rentes auprès des sociétés d'assurances de personnes.

Au moment de transformer un REER, le consommateur moyen continue de demander une rente viagère, malgré les modifications fiscales favorisant les FERR⁽³⁾. Ce sont les consommateurs les plus fortunés qui se tournent vers ces nouveaux véhicules.

Pour conserver leur clientèle, les sociétés d'assurances de personnes ont diversifié leurs produits en 1987 par l'introduction du FERR et de la rente viagère commuable. Elles ont aussi mis sur pied des fonds communs de placements et le REER collectif connaît une grande popularité.

La fin de 1987 a vu aussi beaucoup d'activités autour des rentes différées non enregistrées pré-1982, pour éviter les effets du désormais célèbre budget McEachen. La seule façon de reporter l'imposition des intérêts accumulés de 1982 au 31 décembre 1987 était de transformer cette rente différée en une rente prescrite⁽⁴⁾. À cette condition, l'intérêt accumulé est réparti sur toute la durée du service de la rente. Mais jusqu'au début de 1987, la rente prescrite n'était accessible qu'aux personnes âgées de 60 ans et plus. Dans son budget de février 1987, M. Wilson a annoncé que cette exigence serait enlevée pour permettre aux moins de 60 ans l'accès à la rente prescrite. À maintes reprises, M. Wilson a confirmé, depuis, que cette exigence serait abolie avec effet rétroactif au premier janvier 1987, mais à ce jour (23 décembre 1987), le règlement n'a pas été modifié. Aussi, la

(2) Un REER, c'est un régime enregistré d'épargne-retraite.

(3) Tandis qu'un FERR, c'est un fonds enregistré de revenu de retraite.

(4) La rente, dite prescrite, est une rente viagère imposable suivant le mode antérieur à 1982.

Loi exige-t-elle que le service de la rente débute avant le 31 décembre 1987.

La plupart des compagnies sont allées de l'avant avec les transformations, après avoir attendu jusqu'au début de décembre cette modification qui n'est toujours pas arrivée.

En 1988, l'incertitude boursière, la baisse du rendement des obligations et la réduction de la demande pour les prêts hypothécaires pourraient inciter les consommateurs à transférer leur problème aux sociétés d'assurances de personnes et la demande pour les produits à rendement garanti devrait continuer à augmenter, surtout avec l'introduction de produits plus flexibles, comme la rente viagère commuable⁽⁵⁾.

105

L'assurance-vie

La souscription d'assurance-vie individuelle s'est accrue de 6,2%, depuis le début de 1987, alors que l'assurance collective a augmenté de 3,9%. L'assurance individuelle a totalisé 64,2% des ventes en 1987.

La prime moyenne par \$1,000 d'assurance a continué de baisser (5% par rapport à 1986), alors que la protection moyenne est en hausse de 9% à \$76,700 ; la prime moyenne payée en 1987 par les Canadiens a été de \$523, en hausse de 3% par rapport à 1986.



L'année 1987 a connu peu de nouveaux produits, si ce n'est de confirmer la tendance à de nouvelles présentations, comme l'assurance universelle indexée, l'assurance temporaire à cent ans, sans valeur de rachat, mais avec des valeurs libérées, après un certain nombre d'années.

En 1987, la souscription d'assurance-vie universelle s'est accrue de 19% pour atteindre 16% du total des ventes.

L'année 1988 ne devrait pas être tellement différente de celle de 1987, si ce n'est qu'on pourrait assister à une recrudescence de la concurrence et à une mise en marché plus agressive de la part des so-

⁽⁵⁾ Quant à la rente commuable, on peut la définir ainsi : rente escomptable, c'est-à-dire qui peut être escomptée avant l'échéance.

ciétés qui voudront améliorer leur part de marché. On assistera de plus en plus à l'introduction de l'informatique comme outil de marketing.

L'assurance accident-maladie

Cette branche de l'assurance continue à faire une percée auprès des consommateurs avec une augmentation de 13,6% des primes et de 7,8% des prestations.

106 Les assurances-voyages sont de plus en plus populaires. On a assisté en 1987 à l'introduction du premier programme individuel d'assurances dentaires. Par ailleurs, la notion de *capitation*⁽⁶⁾ continue de faire des progrès.

La privatisation des soins de santé, l'expansion des soins à domicile, la réinsertion sociale des handicapés sont tous des domaines qui continueront de favoriser le développement de ce secteur.

Le décloisonnement

En 1987, les sociétés d'assurances de personnes ont continué leurs acquisitions d'institutions financières, comme les banques, les sociétés de fiducie, les courtiers en valeurs mobilières et les sociétés d'assurances générales.

Rares maintenant sont les sociétés d'assurances de personnes à charte du Québec qui n'ont pas encore pris position dans ce domaine ; de plus en plus d'institutions à chartes fédérales ou étrangères le font également.

L'année 1988 devrait voir de plus en plus la rationalisation des systèmes de distribution et la multiplication des expériences-pilotes pour trouver une synergie nouvelle au décloisonnement des institutions financières.

⁽⁶⁾ *Capitation* : clause permettant à un professionnel de la santé de recevoir un montant fixe d'honoraires pour des patients qu'il s'engage à traiter.