

L'ACCÈS À L'ASSURANCE HABITATION DANS LES QUARTIERS CENTRAUX DE QUATRE VILLES QUÉBÉCOISES

Michel Gendron et Étienne Marceau

Volume 67, numéro 3, 1999

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1105280ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1105280ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Gendron, M. & Marceau, É. (1999). L'ACCÈS À L'ASSURANCE HABITATION DANS LES QUARTIERS CENTRAUX DE QUATRE VILLES QUÉBÉCOISES. *Assurances*, 67(3), 479–494. <https://doi.org/10.7202/1105280ar>

Résumé de l'article

L'accès au marché de l'assurance habitation dans les quartiers centraux des grandes villes américaines est un problème bien documenté qui soulève une controverse majeure. Alors que plusieurs intervenants sociaux attribuent ce problème à une discrimination injustifiée de la part des assureurs, l'industrie de l'assurance l'associe plutôt aux conditions socioéconomiques des quartiers visés. Les études empiriques sur le sujet ont également produit des résultats contradictoires.

Une recherche récente, réalisée par un groupe de professeurs de la Chaire en assurance l'Industrielle-Alliance et de l'École d'Actuariat de l'Université Laval, a investigué le problème d'accès à l'assurance habitation dans les quartiers centraux des villes de Québec, Sherbrooke, Chicoutimi et Trois-Rivières. Cet article présente les résultats de cette recherche qui vont dans le sens des arguments avancés par l'industrie de l'assurance. Les principales conclusions sont que, bien qu'il n'existe pas de problème systématique d'accès à l'assurance habitation dans les quartiers étudiés, le pourcentage de locataires assurés dans certains quartiers centraux est plus faible qu'ailleurs, en raison principalement de considérations socio-économiques reliées au problème.

L'ACCÈS À L'ASSURANCE HABITATION DANS LES QUARTIERS CENTRAUX DE QUATRE VILLES QUÉBÉCOISES

par Michel Gendron et Étienne Marceau

RÉSUMÉ

L'accès au marché de l'assurance habitation dans les quartiers centraux des grandes villes américaines est un problème bien documenté qui soulève une controverse majeure. Alors que plusieurs intervenants sociaux attribuent ce problème à une discrimination injustifiée de la part des assureurs, l'industrie de l'assurance l'associe plutôt aux conditions socio-économiques des quartiers visés. Les études empiriques sur le sujet ont également produit des résultats contradictoires.

Une recherche récente, réalisée par un groupe de professeurs de la Chaire en assurance l'Industrielle-Alliance et de l'École d'Actuariat de l'Université Laval, a investigué le problème d'accès à l'assurance habitation dans les quartiers centraux des villes de Québec, Sherbrooke, Chicoutimi et Trois-Rivières. Cet article présente les résultats de cette recherche qui vont dans le sens des arguments avancés par l'industrie de l'assurance. Les principales conclusions sont que, bien qu'il n'existe pas de problème systématique d'accès à l'assurance habitation dans les quartiers étudiés, le pourcentage de locataires assurés dans certains quartiers centraux est plus faible qu'ailleurs, en raison principalement de considérations socio-économiques reliées au problème.

Mots clés: Accès à l'assurance habitation, discrimination injustifiée.

ABSTRACT

Access to homeowners insurance in the urban core of American cities is a well documented problem that raises controversy. While some researchers claim the problem is due to an unjustified bias on the part of the insurers, the insurance industry maintains that it is mainly attributable to the socio-economic conditions in the targeted areas. Empirical studies on the subject have produced mixed results.

A recent study, realized by a group of professors of the Industrial-Alliance Chair in Insurance and the School of Actuarial Science at Laval University, investigated the problem of access to home insurance in the central quarters of the cities of Québec, Sherbrooke, Chicoutimi and Trois-Rivières. The following article presents the results of this research, which tend to support the arguments forwarded by the insurance industry. The principal conclusions are that, although there is no systematic problem in terms of access to home insurance in the quarters under study, the percentage of insured tenants in certain central quarters is lower than elsewhere due primarily to socio-economic considerations related to the problem.

Keywords: Home insurance access, unjustified bias.

Les auteurs:

Michel Gendron est Directeur de la Chaire en assurance L'Industrielle-Alliance, Université Laval.

Étienne Marceau est professeur adjoint à l'École d'Actuariat de l'Université Laval.

Ils tiennent à souligner de façon spéciale la contribution de Geneviève Choquette à la production de ce travail.

L'accès à l'assurance habitation, tant pour les propriétaires, les locataires que pour les commerçants, est un facteur essentiel du renouvellement du tissu urbain et du développement économique d'un quartier.

Aux États-Unis, le problème d'accès à l'assurance habitation dans les quartiers centraux est l'objet de controverses et de débats animés entre les chercheurs, les villes, les assureurs et les groupes sociaux (Baptiste *et al*, 1996). Il existe deux lignes de pensée quant à l'origine de ce problème.

Il y a, d'une part, ceux qui attribuent un problème d'accès à des pratiques discriminatoires non justifiées de la part des assureurs, appelées couramment *redlining*. D'autre part, il y a ceux qui croient que les problèmes, s'ils existent, ne proviendraient pas de la discrimination mais plutôt des conditions socio-économiques des quartiers visés.

Au Canada, peu de chercheurs se sont penchés sur ce problème d'accès à l'assurance habitation dans les quartiers centraux. La publication des résultats d'une étude réalisée à Québec en 1995 par le Bureau d'Animation et Information Logement du Québec métropolitain (BAIL) en collaboration avec le Carrefour pour la Relance de l'Économie et de l'Emploi du Centre du Québec (CRÉECQ), dont l'interprétation démontrait la difficulté à accéder à un service d'assurances pour les résidents du quartier St-Roch, amena les villes de Québec, Sherbrooke, Chicoutimi et Trois-Rivières à commander à la Chaire en assurance L'Industrielle-Alliance et l'École d'Actuariat de l'Université Laval, la production d'une étude élargie du phénomène. Elles voulaient ainsi valider l'information qui ressortait de l'étude de BAIL et vérifier si cette tendance s'observait dans d'autres villes centres du Québec.

Le but de cet article est de présenter les résultats de la première étude majeure au Canada sur le phénomène d'accès au marché de l'assurance habitation en mettant en évidence sa contribution au débat sur l'accès à l'assurance habitation dans les centres-villes.

■ PROBLÈMES D'ACCÈS À L'ASSURANCE HABITATION: REDLINING ET CONDITIONS SOCIO-ÉCONOMIQUES¹

Historiquement, le terme *redlining* était réservé aux banques, aux compagnies immobilières et aux compagnies d'assurance qui refusaient de fournir des services financiers aux résidants et aux entreprises des quartiers centraux.

Aujourd'hui, le concept de *redlining* n'est plus aussi clairement défini, puisque les pratiques discriminatoires sont moins évidentes en raison, entre autres, des lois anti-*redlining* adoptées dans 42 États américains. Certains s'en tiennent à une définition traditionnelle plus restrictive et considèrent que le *redlining* se limite au rejet de couvertures ou aux variations des termes des contrats sur la base de la race, de la couleur, de la religion, du statut familial ou de l'emplacement géographique du client, pour des raisons qui ne sont pas reliées au risque. D'autres préfèrent étendre la définition du *redlining* à toutes les pratiques discriminatoires allant de l'embauche des employés, aux pratiques d'investissement, en passant par la souscription et la tarification.

Les études de ACORN (1993), Squires et Vélez (1987) et Schultz (1995) concluent à l'existence de *redlining* à partir de méthodologies différentes. L'analyse des taux, des primes et des expériences de pertes ont permis à ACORN de démontrer que la prime moyenne payée par les Noirs à faibles revenus est supérieure à celle payée par les Blancs à faibles revenus. Squires et Vélez ont démontré, quant à eux, à partir d'un modèle de régression multivarié utilisé de façon à identifier les variables déterminantes du nombre de polices d'assurance souscrites, que ce dernier est plus associé à la race qu'au revenu, à l'âge, à la condition de la maison et au taux de criminalité. Enfin, Schultz mesura la présence des assureurs dans certaines régions géographiques en identifiant les variables déterminantes de l'emplacement des agents à partir d'un modèle de régression multivarié. Il démontra que le nombre d'agents diminue quand le pourcentage de résidants de minorités augmente et que le revenu moyen diminue.

Parmi ceux qui croient que les conditions socio-économiques sont à l'origine des problèmes potentiels d'accès à l'assurance habitation des quartiers centraux, on compte la *National Association of Independant Insurers* (NAII), dont le principal intervenant est le vice-président John C. Lobert. Celui-ci prétend que les partisans de l'élimination du *redlining*, qui prônent entre autres la réglementation

de certains facteurs de tarification et la divulgation obligatoire de données quant à l'emplacement et la race des clients, ne comprennent pas les fondements économiques des marchés libres et les principes sur lesquels la théorie de l'assurance est fondée. Le problème proviendrait plutôt d'une situation socio-économique de pauvreté et de criminalité et non de facteurs de tarification injustifiés et, dans ce contexte, l'assurance ne devrait pas servir à la redistribution des richesses et à l'implantation de politiques sociales.

Les études de l'*American Insurance Association* (1993) et de Beemer (1995) soutiennent ce point de vue et concluent, de plus, à l'inexistence d'un problème d'accès à l'assurance dans plusieurs villes américaines. L'AIA estime, en effet, à partir d'un sondage auprès des résidents des quartiers centraux de six villes américaines, que 98 % des propriétaires sont assurés et qu'il n'y a pas de différence entre les polices d'assurance des Noirs et des Blancs. Également à partir d'un sondage, Beemer conclut à une offre d'assurance rencontrant largement la demande.

Comme le montrent les résultats de ces études, les causes exactes du problème d'accès à l'assurance, s'il en est un, semblent difficiles à identifier. C'est dans ce contexte que l'étude de la Chaire en assurance l'Industrielle-Alliance et de l'École d'actuariat de l'Université Laval prend son importance en amenant de nouveaux résultats empiriques en contexte canadien.

■ L'ÉTUDE DE LA CHAIRE EN ASSURANCE L'INDUSTRIELLE-ALLIANCE ET DE L'ÉCOLE D'ACTUARIAT DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

Suite à l'étude du BAIL et du CRÉECQ, qui concluait à l'existence de problèmes que l'on associe généralement au *redlining*, quatre villes centres du Québec mandataient, le 11 juin 1997, un groupe de professeurs de la Chaire en assurance l'Industrielle-Alliance et de l'École d'Actuariat de l'Université Laval, pour procéder à une étude sur les problèmes d'accès à l'assurance dans certains de leurs quartiers centraux.

Le principal objectif de l'étude était de vérifier l'existence et de mesurer l'étendue du problème d'accès à l'assurance habitation et commerciale dans les quartiers visés des villes de Québec, Chicoutimi, Sherbrooke et Trois-Rivières. Pour atteindre cet objectif, un

sondage auprès des consommateurs, des entrevues auprès des assureurs et une enquête auprès des courtiers ont été réalisés.

□ **Sondage auprès des consommateurs**

La caractéristique originale et distinctive de cette étude est qu'elle a procédé par la comparaison des secteurs considérés problématiques avec d'autres secteurs jugés relativement semblables mais considérés comme non problématiques. En comparant le pourcentage de propriétaires, locataires et commerçants assurés, pour ces différentes zones, nous pouvons ainsi vérifier s'il existe, pour chacune de ces catégories, un problème d'accès à l'assurance. Ainsi, l'observation d'un pourcentage d'assurés plus faible dans les secteurs jugés problématiques tendrait à confirmer un problème d'accès.

Les tableaux 1, 2 et 3 présentent les principaux résultats, pour l'ensemble des quartiers centraux qui ont été sondés, utilisés pour vérifier l'existence de problèmes d'accès à l'assurance habitation et connaître les démarches entreprises par les consommateurs pour trouver une assurance répondant à leur besoin.

Les tableaux 1.a, 1.b et 1.c présentent une description de la population résidentielle quant à la répartition des locataires et des propriétaires, au niveau d'assurance des résidants, au nombre de refus et d'annulations essuyés par les assurés ainsi que par les non-assurés, aux raisons motivant ces refus ou ces annulations, aux proportions de non-assurés ayant cherché à s'assurer au cours de la dernière année et, finalement, quant au revenu total du ménage.

Il y a deux zones considérées problématiques, au niveau de l'accès à l'assurance habitation par les villes elles-mêmes. Les zones potentiellement problématiques sont la zone 1 de Québec (Q1), constituée des quartiers St-Roch, St-Sauveur, Maizeret, Lairer et Vieux-Limoilou, ainsi que celle de Trois-Rivières (TR), constituée des quartiers Ste-Cécile-Le Platon, Notre-Dame, St-Philippe et Les Chenaux. Les zones considérées comme non problématiques par les villes sont la zone de Chicoutimi (C) qui comprend les quartiers Christ-Roi, St-François-Xavier, St-Nom-de-Jésus, Du Bassin, St-Luc et Ste-Anne, la zone de Sherbrooke (S) constituée des quartiers St-Joseph, Mont-Bellevue, Immaculée-Conception, Ste-Jeanne-D'Arc, Centre-ville et St-Jean-Baptiste et finalement la zone de comparaison de Québec (Q2) qui comprend Montcalm, St-Jean-Baptiste, St-Sacrement et Vieux-Québec. Les statistiques en gras représentent des résultats auxquels une attention particulière devrait être portée.

TABLEAU I.A
NOMBRE DE RÉSIDANTS ASSURÉS ET
REVENU TOTAL DES MÉNAGES

| | Q1 (n=311) | TR (n=300) | C (n=300) | S (n=304) | Q2 (n=305) | Total (n=1 520) |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| Type de résidant: | | | | | | |
| Locataires | 72% (224) | 72% (217) | 50% (150) | 80% (242) | 68% (206) | 68% (1 039) |
| Propriétaires | 28% (87) | 28% (83) | 50% (150) | 20% (62) | 32% (99) | 32% (481) |
| Proportion possédant une assurance: | | | | | | |
| Locataires assurés | 74% (165) | 75% (162) | 79% (119) | 59% (143) | 82% (168) | 74% (757) |
| Propriétaires assurés | 100% (87) | 99% (82) | 99% (149) | 100% (62) | 99% (98) | 99% (478) |
| Total résidents assurés | 81% (252) | 81% (244) | 89% (268) | 67% (205) | 87% (266) | 81% (1 235) |
| Revenu total du ménage: | | | | | | |
| Moins de 15 000 \$ | 31% (96) | 34% (102) | 19% (57) | 40% (122) | 14% (42) | 27% (419) |
| 15 000 \$ - 29 999 \$ | 27% (84) | 25% (75) | 29% (87) | 26% (79) | 22% (67) | 26% (392) |
| 30 000 \$ - 44 999 \$ | 13% (40) | 12% (36) | 15% (45) | 13% (40) | 16% (49) | 14% (210) |
| 45 000 \$ - 60 000 \$ | 8% (25) | 4% (12) | 12% (36) | 6% (18) | 14% (43) | 9% (134) |
| Plus de 60 000 \$ | 5% (16) | 3% (9) | 11% (33) | 4% (12) | 19% (58) | 8% (128) |
| Ne sait pas | 16% (50) | 22% (66) | 14% (42) | 11% (33) | 15% (46) | 16% (237) |

TABLEAU I.B
NOMBRE DE REFUS OU D'ANNULATIONS ESSUYÉS
PAR LES RÉSIDANTS ASSURÉS ET RAISONS AVANCÉES

| Nombre de refus | Q1 (n=252) | TR (n=244) | C (n=268) | S (n=205) | Q2 (n=266) | Total (n=1 235) |
|--|-----------------------|-----------------------|--------------------|--------------|---------------|----------------------|
| Aucun | 96% (243) | 94% (229) | 99% (264) | 99% (202) | 96% (255) | 97% (1 193) |
| Un | 2% (5) | 2% (6) | 1% (4) | 1% (3) | 1% (3) | 1% (21) |
| Deux | 1% (2) | - | - | - | 1% (3) | 0.4% (5) |
| Plus de deux | 1% (2) | - | - | - | 1% (2) | 0.4% (4) |
| Ne sait pas | - | 4% (9) | - | - | 1% (3) | 1% (12) |
| Aucune annulation | 99% (251) (1% NSP) | 99% (242) (1% NSP) | 99% (265) | 100% (205) | 100% (266) | 99% (1 229) |
| <ul style="list-style-type: none"> • Si l'assuré a déjà été refusé, pour quelle raison: • Si la police de l'assuré a déjà été annulée, pour quelle raison: | | | | | | |
| | n=9 n=0 | n=6 n=0 | n=4 n=2 | n=3 n=0 | n=8 | n=30 n=2 |
| Quartier | 23% (2) | 66% (4) | - | 34% (1) | 49% (4) | 37% (11) |
| Immeuble | 22% (2) | - | 50% (2) | 33% (1) | 13% (1) | 20% (6) |
| Expérience de sinistre | 11% (1) | - | 25% (1) | - | - | 7% (2) |
| Concentration | 11% (1) | 17% (1) | - | 33% (1) | 25% (2) | 18% (5) |
| Voisins | 11% (1) | 17% (1) | - | - | - | 7% (2) |
| Autres | 22% (22) | - | 25% (1) 50% (1) | - | 13% (1) | 13% (4) (50%) (1) |
| Ne sait pas | - | - | 50% (1) | - | - | 50% (1) |

TABLEAU I.C

RAISONS AVANCÉES PAR LES RÉSIDANTS NON ASSURÉS POUR NE PAS DÉTENIR D'ASSURANCE ET NOMBRE DE RÉSIDANTS NON-ASSURÉS N'AYANT PAS CHERCHÉ À S'ASSURER AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE

| Nombre de refus | Q1 (n=59) | TR (n=56) | C (n=32) | S (n=99) | Q2 (n=39) | Total (n=285) |
|--|----------------------|----------------------|---------------------|---------------------|----------------------|--------------------------|
| Prime trop élevée | 7% (4) | 7% (4) | 6% (2) | 4% (4) | 8% (3) | 6% (17) |
| Pas les moyens de payer de l'assurance | 32% (19) | 35% (20) | 34% (11) | 31% (31) | 36% (14) | 33% (95) |
| Refus en raison du quartier | 3% (2) | 5% (3) | – | 1% (1) | – | 2% (6) |
| TOTAL | (n=25) | (n=27) | (n=13) | (n=36) | (n=17) | (n=118) |
| Refus: raison immeuble | – | 4% (2) | – | 1% (1) | – | 1% (3) |
| Refus: raisons autres | – | 2% (1) | – | – | – | 0,4% (1) |
| Refus: raison NSP | 2% (1) | – | – | 1% (1) | – | 0,6% (2) |
| Pas besoin d'assurance | 32% (18) | 29% (16) | 41% (13) | 35% (35) | 23% (9) | 32% (91) |
| Pas eu le temps encore | 7% (4) | 4% (2) | 13% (4) | 6% (6) | 5% (2) | 6% (18) |
| Négligence/oubli | – | 7% (4) | – | 1% (1) | 13% (5) | 4% (10) |
| Autres | 7% (4) | 2% (1) | – | 7% (7) | 5% (2) | 5% (14) |
| Ne sait pas | 10% (6) | 5% (3) | 6% (2) | 13% (12) | 10% (4) | 10% (27) |
| Nombre de résidents n'ayant pas cherché d'assurance au cours de la dernière année | 83% (50) | 86% (48) | 87% (28) | 80% (79) | 87% (34) | 84% (239) |

À la lecture des tableaux 1.a, 1.b et 1.c, on note les observations suivantes. Les proportions de propriétaires et de locataires sont d'environ 75% et 25% respectivement, sauf pour Chicoutimi, où propriétaires et locataires sont séparés également. On observe qu'essentiellement tous les propriétaires sont assurés et que plus des trois quarts des locataires le sont aussi. L'exception provient de Sherbrooke, où seulement 59% des locataires sont assurés. Le pourcentage des résidents assurés, significativement plus élevé (5%) à Chicoutimi et dans la zone 2 de Québec que dans la zone 1 de Québec et Trois-Rivières, correspond aussi au fait qu'il y a moins de ménages à très faible revenu dans ces centres-villes. On note aussi que c'est dans le centre-ville de Sherbrooke que les revenus sont les plus faibles, alors que la zone 1 de Québec et le centre-ville de Trois-Rivières ont le même profil de revenus, plus faible cependant que ceux observés dans la zone de comparaison et dans le centre-ville de Chicoutimi.

La grande majorité des assurés des diverses zones n'ont jamais essayé de refus ou d'annulation de police; les principales raisons des quelques refus sont le quartier, l'immeuble, l'expérience de sinistre, la concentration et les voisins. Il demeure toutefois que le

pourcentage des résidents ayant subi au moins un refus est significativement plus élevé à Québec et à Trois-Rivières.

Pour ce qui est des non-assurés, ceux-ci considèrent que leurs faibles besoins d'assurance et leurs faibles moyens financiers sont les principales raisons expliquant qu'ils ne soient pas assurés. Il est important de souligner qu'une forte majorité des non-assurés n'ont pas cherché à s'assurer au cours de la dernière année et que les pourcentages (80 % à 87 %) ne sont pas statistiquement différents d'un centre-ville à l'autre. De plus, très peu ont déclaré que la prime était trop élevée.

On constate aussi qu'il n'y a pas de différences statistiquement significatives dans les niveaux d'assurance entre les quartiers considérés problématiques et non problématiques. De plus, les tests de comparaisons des pourcentages n'indiquent aucune différence significative dans les raisons motivant les refus d'assurer.

Il ne semble donc pas y avoir de différence entre les quartiers jugés a priori problématiques ou non, au niveau de l'accès à l'assurance habitation. Ceci serait de toute façon étonnant, considérant que seulement 6 sur 1 520 répondants ne sont pas assurés parce qu'on leur a refusé de l'assurance en raison du quartier où ils habitent².

Alors que les tableaux 1.a, 1.b et 1.c présentaient le profil de la population résidentielle, les tableaux 2.a, 2.b et 2.c donnent celui des

TABLEAU 2.A
NOMBRE DE COMMERCES ASSURÉS ET VALEUR APPROXIMATIVE
DES BIENS À ASSURER DES COMMERCES, INCLUANT BÂTIMENTS,
EQUIPEMENTS, BIENS MEUBLES ET INVENTAIRES

| | Q1 (n=100) | TR (n=101) | C (n=100) | S (n=101) | Q2 (n=103) | Total (n=505) |
|--|-----------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| Type de commerçant: | | | | | | |
| Locataires | 62% (62) | 54% (55) | 57% (57) | 61% (62) | 64% (66) | 60% (302) |
| Propriétaires | 38% (38) | 46% (46) | 43% (43) | 39% (39) | 36% (37) | 40% (203) |
| Proportion possédant une assurance: | | | | | | |
| TOTAL commerces assurés | 98% (98) | 99% (100) | 99% (99) | 99% (100) | 97% (100) | 98% (497) |
| Valeur approximative des biens à assurer: | | | | | | |
| Moins de 100 000 \$ | 11% (4) | 7% (3) | 14% (3) | 8% (3) | 19% (7) | 11% (20) |
| 100 000 \$ - 149 999 \$ | 16% (6) | 15% (7) | 7% (1) | 21% (8) | 5% (2) | 13% (24) |
| 150 000 \$ - 199 999 \$ | 25% (10) | 11% (5) | 9% (2) | 8% (3) | 8% (3) | 13% (23) |
| 200 000 \$ - 499 999 \$ | 21% (8) | 30% (14) | 39% (7) | 25% (10) | 16% (6) | 25% (45) |
| 500 000 \$ - 999 999 \$ | 11% (4) | 13% (6) | 19% (4) | 10% (4) | 22% (8) | 15% (26) |
| Plus de 1 000 000 \$ | 5% (2) | 17% (8) | 5% (1) | 18% (7) | 25% (9) | 15% (27) |
| Ne sait pas | 11% (4) | 7% (3) | 7% (1) | 10% (4) | 5% (2) | 8% (14) |

commerces et des entreprises. On y retrouve le niveau d'assurance des commerçants, le nombre de refus et d'annulations essayés par les assurés ainsi que par les non-assurés, les raisons motivant ces refus ou ces annulations, les proportions de non-assurés ayant cherché à s'assurer au cours de la dernière année et, finalement, la valeur approximative des biens à assurer, incluant le bâtiment, les équipements, les biens meubles et l'inventaire.

**TABLEAU 2.B
NOMBRE DE REFUS OU D'ANNULATIONS ESSUYÉS PAR
LES COMMERÇANTS ASSURÉS ET RAISONS AVANCÉES**

| Nombre de refus | Q1 (n=98) | TR (n=100) | C (n=99) | S (n=100) | Q2 (n=100) | Total (n=497) |
|--|----------------------|----------------|----------------|------------------------|----------------|----------------------|
| Aucun | 92 % (90) | 93 % (93) | 98 % (97) | 96 % (96) | 90 % (90) | 94 % (466) |
| Un | 6 % (6) | 1 % (1) | 1 % (1) | 3 % (3) | 3 % (3) | 3 % (14) |
| Deux | - | - | 1 % (1) | - | 4 % (4) | 1 % (5) |
| Plus de deux | 2 % (2) | - | - | - | 1 % (1) | 0,6 % (3) |
| NSP | - | 6 % (6) | - | 1 % (1) | 2 % (2) | 2 % (9) |
| Aucune annulation | 98 % (96) | 99 % (99) | 100 % (100) | 99 % (99) (1 % NSP) | 99 % (99) | 99 % (492) |
| • Si l'assuré a déjà été refusé, pour quelle raison: | | | | | | |
| • Si la police de l'assuré a déjà été annulée, pour quelle raison: | | | | | | |
| | n = 8 n = 2 | n = 1 n = 1 | n = 2 n = 0 | n = 3 n = 0 | n = 8 n = 1 | n = 22 n = 4 |
| Quartier | 24 % (2) 50 % (1) | 100 % (1) | 50 % (1) | 34 % (1) | 37 % (3) | 36 % (8) 25 % (1) |
| Immeuble | 25 % (2) | - | - | - | 25 % (2) | 18 % (4) |
| Expérience de sinistre | 25 % (2) 50 % (1) | - | - | - | 25 % (2) | 18 % (4) 25 % (1) |
| Voisins | - | - | - | 33 % (1) | - 100 % (1) | 5 % (1) 25 % (1) |
| N'assurent pas ce type d'immeuble | - | - | - | 33 % (1) | - | 5 % (1) |
| Concentration | - | - | - | - | 13 % (1) | 5 % (1) |
| Autres | 13 % (1) | 100 % (1) | - | - | - | 5 % (1) 25 % (1) |
| Ne sait pas | 13 % (1) | - | 50 % (1) | - | - | 9 % (2) |

**TABLEAU 2.C
RAISONS AVANCÉES PAR LES COMMERÇANTS NON ASSURÉS
POUR NE PAS DÉTENIR D'ASSURANCE ET NOMBRE DE
COMMERÇANTS NON ASSURÉS N'AYANT PAS CHERCHÉ À
S'ASSURER AU COURS DE LA DERNIÈRE ANNÉE**

| | Q1 (n=2) | TR (n=1) | C (n=1) | S (n=1) | Q2 (n=3) | Total (n=8) |
|--|-------------|-------------|------------|------------|-------------|----------------|
| Pas les moyens de payer de l'assurance | 50 % (1) | - | - | - | - | 12,5 % (1) |
| Pas besoin d'assurance | 50 % (1) | 100 % (1) | 100 % (1) | - | 100 % (3) | 75 % (6) |
| Autres | - | - | - | 100 % (1) | - | 12,5 % (1) |
| Nombre de commerçants n'ayant pas cherché d'assurance au cours de la dernière année | | | | | | |
| | 100 % (2) | 100 % (1) | 100 % (1) | 100 % (1) | 100 % (3) | 100 % (8) |

Pour les commerçants, les proportions de locataires et de propriétaires sont de l'ordre de 60 % et de 40 % respectivement et seulement sept d'entre eux ne sont pas assurés sur 505 (1,39 %).

Pour les zones 1 et 2 de Québec, 8 % des assurés ont déjà subi un refus ou plus; les pourcentages sont de 1%, 2% et 3% respectivement pour Trois-Rivières, Chicoutimi et Sherbrooke. Les principales raisons pour les refus (*ou annulations de contrat*) sont le quartier, l'immeuble, l'expérience de sinistre, les voisins, la concentration et le fait que les assureurs n'assurent pas ce type d'immeuble.

Les quelques commerçants non assurés ont invoqué les mêmes raisons que les résidents non assurés, c'est-à-dire les faibles besoins d'assurance et les faibles moyens financiers, pour expliquer qu'ils ne seraient pas assurés.

Les tableaux 3.a, 3.b et 3.c présentent les principaux résultats pour ce qui est des propriétaires non résidents. On y retrouve le niveau d'assurance des propriétaires non résidents, le nombre de refus et d'annulations essayés par les assurés ainsi que par les non-assurés, les raisons motivant ces refus ou ces annulations, les exigences particulières imposées aux assurés et, finalement, les proportions de non-assurés ayant cherché à s'assurer au cours de la dernière année.

TABLEAU 3.A
NOMBRE DE PROPRIÉTAIRES NON RÉSIDANTS ASSURÉS ET
VALEUR APPROXIMATIVE DE L'ÉVALUATION MUNICIPALE
DE L'IMMEUBLE

| | Q1 (n = 100) | TR (n = 100) | C (n = 100) | S (n = 100) | Q2 (n = 100) | Total (n = 500) |
|---|-----------------|-----------------|----------------|----------------|-----------------|--------------------|
| PROPORTION POSSÉDANT DE L'ASSURANCE | | | | | | |
| Total immeubles assurés | 100 % (100) | 98 % (98) | 99 % (99) | 99 % (99) | 100 % (100) | 99 % (496) |
| Valeur approximative de l'évaluation municipale: | | | | | | |
| | (n = 87) | (n = 96) | (n = 96) | (n = 98) | (n = 55) | (n = 432) |
| Moins de 40 000 \$ | 1 % (1) | 6 % (6) | 2 % (2) | 2 % (2) | 1 % (1) | 3 % (12) |
| 40 000 \$ - 69 999 \$ | 16 % (14) | 28 % (27) | 30 % (29) | 14 % (14) | 5 % (3) | 20 % (87) |
| 70 000 \$ - 89 999 \$ | 20 % (17) | 23 % (22) | 24 % (23) | 10 % (10) | 4 % (2) | 17 % (74) |
| 90 000 \$ - 119 999 \$ | 24 % (21) | 21 % (20) | 18 % (17) | 24 % (23) | 12 % (6) | 20 % (87) |
| 120 000 \$ et plus | 39 % (34) | 22 % (21) | 26 % (25) | 50 % (49) | 78 % (43) | 40 % (172) |

TABLEAU 3.B
NOMBRE DE REFUS ESSUYÉS, D'ANNULATIONS OU D'EXIGENCES
IMPOSÉES AUX PROPRIÉTAIRES NON RÉSIDANTS ASSURÉS ET
RAISONS AVANCÉES

| Nombre de refus | Q1 (n = 100) | TR (n = 98) | C (n = 99) | S (n = 99) | Q2 (n = 100) | Total (n = 496) |
|---|-----------------|----------------|-----------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|
| Aucun | 90 % (90) | 92 % (90) | 90 % (89) | 98 % (97) | 95 % (95) | 93 % (461) |
| Un | 4 % (4) | 5 % (5) | 6 % (6) | 2 % (2) | – | 3 % (17) |
| Deux | – | 2 % (2) | 2 % (2) | – | – | 1 % (4) |
| Plus de deux | 4 % (4) | 1 % (1) | 1 % (1) | – | 2 % (2) | 2 % (8) |
| Ne sait pas | 2 % (2) | – | 1 % (1) | – | 3 % (3) | 1 % (6) |
| Aucune annulation | 100 % (100) | 100 % (98) | 99 % (98) | 98 % (97) (2 % NSP) | 97 % (97) (2 % NSP) | 99 % (490) |
| Aucune exigence particulière imposée | 94 % (94) | 91 % (89) | 95 % (94) | 94 % (93) | 97 % (97) (2 % NSP) | 94 % (467) |
| • Si l'assuré a déjà été refusé, pour quelle raison : | | | | | | |
| • Si la police de l'assuré a déjà été annulée, pour quelle raison : | | | | | | |
| | n = 8 n = 0 | n = 8 n = 0 | n = 9 n = 1 | n = 2 n = 0 | n = 2 n = 1 | n = 29 n = 2 |
| Quartier | 74 % (6) | 49 % (4) | 11 % (1) | – | 100 % (2) | 45 % (13) |
| Immeuble | – | 25 % (2) | 22 % (2) | – | – | 14 % (4) |
| Expérience de sinistre | – | – | 22 % (2) | – | – | 7 % (2) |
| Concentration | 13 % (1) | – | – | – | – | 3 % (1) |
| N'assurent pas ce type d'immeuble | 13 % (1) | 13 % (1) | 11 % (1) | 50 % (1) | – | 14 % (4) |
| Pas de raison donnée | – | 13 % (1) | – | – | – | 3 % (1) |
| Autres | – | – | 34 % (3) 100 % (1) | 50 % (3) | – 100 % (1) | 14 % (4) 100 % (2) |
| • Si l'assureur a posé une exigence particulière, laquelle : | | | | | | |
| | n = 6 | n = 9 | n = 5 | n = 6 | n = 1 | n = 27 |
| Rénover | 17 % (1) | 45 % (4) | – | 50 % (3) | – | 30 % (8) |
| Améliorer les conditions environnementales | 17 % (1) | 33 % (3) | 20 % (1) | – | – | 19 % (5) |
| Détenir tout le portefeuille d'assurance | 32 % (2) | 11 % (1) | – | – | – | 11 % (3) |
| Détenir un extincteur | 17 % (1) | – | 60 % (3) | 33 % (2) | 100 % (1) | 26 % (7) |
| Autres | 17 % (1) | 11 % (1) | 20 % (1) | 17 % (1) | – | 15 % (4) |

Les propriétaires non résidents des zones 1 et 2 de Québec sont tous assurés, alors qu'un seul sur cent ne l'est pas à Chicoutimi et Sherbrooke, et deux à Trois-Rivières. La valeur de l'évaluation municipale des propriétés varie sensiblement d'une zone à l'autre, reflétant le type d'immeuble et l'état du parc locatif.

La proportion de propriétaires non résidents assurés n'ayant jamais reçu de refus se compare à celle des commerçants, à l'exception peut-être de Chicoutimi (90 % versus 98 % respectivement). La

très grande majorité des propriétaires non résidents assurés ne s'est pas vu imposer d'exigences particulières par les assureurs pour être couverts. Le quartier, l'immeuble, l'expérience de sinistre, la concentration et le fait que les assureurs n'assurent pas ce type d'immeuble sont les principales raisons données pour le refus des assureurs. Des exigences de rénovation (Q1(1), TR(4), S(3)), d'amélioration des conditions environnantes (Q1(1), TR(3), C(1)), de détention du portefeuille d'assurance par l'assureur (Q1(2), TR(1)), et de détention d'un extincteur (Q1(1), C(3), S(2), Q2(1)), ont été imposées aux propriétaires non résidents.

Ces tableaux, fort similaires d'une zone à l'autre, qu'elles soient considérées a priori comme problématiques ou non, ont permis de comparer les zones visées des villes entre elles et de conclure qu'il n'y a pas de problème systématique d'accès à l'assurance habitation, puisque peu ou pas de refus d'assurance en raison du domicile dans un quartier spécifique ont été observés³.

Finalement, il est intéressant de noter que, parmi les propriétaires non résidents assurés, une forte proportion des refus subis a été précisément à cause du quartier, surtout dans les zones considérées problématiques. Bien que ces propriétaires soient assurés, ceci peut indiquer qu'il est, dans une certaine mesure, plus difficile de s'assurer dans ces quartiers. Comme on le verra ci-dessous, ceci est cohérent avec la perception qu'ont les assureurs quant au risque de ces quartiers.

□ **Entrevues auprès des assureurs**

L'objectif des entrevues auprès des assureurs était de relever leur point de vue en regard du problème étudié et des zones concernées. Notons qu'au total, 13 actuaire ou vice-présidents opérations de compagnies d'assurance différentes ont été rencontrés. Ces compagnies détiennent plus du tiers des primes souscrites en assurance habitation et biens commerciaux au Québec. Nous présentons ici les principaux résultats qui ont permis de décrire les attitudes et perceptions des assureurs en regard des zones étudiées.

- 85% des assureurs interviewés croient qu'il existe un problème d'accès à l'assurance dans les quartiers centraux alors que 15% d'entre eux pensent le contraire.
- Ils pensent tous, à l'exception de deux, que le problème vient à la fois des assureurs et des assurés. À leur avis, la tarification, les quotas et la discrimination envers les quartiers centraux sont perçus comme les causes du problème provenant

des assureurs, alors que celles provenant des assurés viendraient du fait qu'ils n'ont pas les moyens de se payer de l'assurance, qu'ils ne veulent pas d'assurance ou que le quartier qu'ils habitent représente un mauvais risque.

- L'âge de l'assuré n'apparaît pas être un facteur de discrimination pour les assureurs, contrairement au fait d'être chômeur ou d'avoir une situation financière précaire.
- Il existe des valeurs minimales de biens (ex : 50 000 \$ pour propriétaires occupants, 10 000\$ pour locataires et 15 000 \$ pour condos) au-dessous desquelles l'assurance n'est habituellement pas offerte. Ces montants varient et peuvent être très bas chez certains assureurs.
- Bien que plusieurs secteurs de quartiers centraux soient considérés comme très risqués ou assez risqués par certains assureurs et normaux par d'autres, les quartiers St-Roch, St-Sauveur, Vieux-Limoilou, Vieux-Québec et St-Jean-Baptiste ressortent comme étant considérés les plus risqués, puisque aucun assureur ne les considère normaux (un seul pour St-Jean-Baptiste).
- Le déménagement dans un quartier central pour un risque identique implique souvent une augmentation de prime et/ou une visite des lieux par l'assureur, mais pas l'annulation du contrat.
- Il existe d'autres secteurs des villes considérés comme comparables aux quartiers centraux par les assureurs.
- Il existe des pratiques de responsabilité partagée, surtout pour l'assurance commerciale.
- En général, les courtiers et agents ont la capacité d'engager les assureurs au niveau de la sélection des risques, moyennant certaines restrictions.
- Dans le cas où un problème existerait, la majorité des assureurs semble favoriser une politique équitable de partage des risques (pool) pour améliorer l'accès à l'assurance et est également favorable à une acceptation obligatoire des assurés lorsque ceux-ci rencontrent des exigences minimales.

Il est intéressant de constater que les assureurs, pour la plupart, croient à l'existence d'un problème potentiel d'accès au marché de l'assurance habitation. Cette constatation semble à première vue différer de celle résultant de l'analyse du sondage auprès des consommateurs. Toutefois, ceci peut s'expliquer du fait que les zones

choisies par les villes étaient relativement grandes. Ainsi, il pourrait exister un problème d'assurance habitation pour certains quartiers ou rues spécifiques, problème qui ne serait pas identifié par le sondage sur toute une zone.

Il est aussi intéressant de constater que les assureurs pensent qu'à la fois assureurs et assurés sont en partie responsables du problème et que les assureurs sont favorables à des programmes de partage de risque (*pool*) pour améliorer l'accès à l'assurance habitation, le cas échéant.

□ **Enquêtes auprès des courtiers**

Bien que la recherche ait été concentrée sur l'étude de l'opinion des consommateurs et celle des assureurs, une enquête a également été faite auprès des courtiers en raison de leur rôle important d'intermédiaires. Les courtiers ont été choisis selon leur niveau d'activité dans les quartiers visés par l'étude. Les principaux résultats de l'évaluation des attitudes et perceptions des courtiers en regard des zones étudiées et des pratiques des assureurs sont maintenant présentés.

- Les deux tiers des courtiers croient qu'il y a un problème d'accès à l'assurance dans les quartiers centraux alors que les deux tiers pensent le contraire.
- Une forte majorité des courtiers pense que le problème vient à la fois des assureurs qui discriminent envers les quartiers centraux et respecteraient des quotas, et des assurés qui représenteraient un mauvais risque et n'auraient pas les moyens de s'assurer.
- Parmi les quatre courtiers qui ne pensent pas qu'il y ait un problème d'accès, deux pensent tout de même que certains assureurs discriminent selon le quartier.
- Être chambreur, assisté social ou avoir une situation financière précaire semblent être les facteurs les plus problématiques pour les courtiers quant à la capacité de trouver de l'assurance.
- À l'instar des assureurs, il faut que les biens aient une valeur minimale pour être assurés.
- À Chicoutimi, les courtiers considèrent les secteurs moins risqués que les assureurs, alors que pour Trois-Rivières, le contraire est observé pour ce qui est des autres quartiers, les perceptions des courtiers sont sensiblement les mêmes que celles des assureurs.

- Contrairement aux assureurs, le tiers des courtiers ne favorisent pas le principe d'une assurance automatique pour les assurés rencontrant des exigences minimales.

Les perceptions des courtiers contactés semblent en général aller dans la même direction que celles des assureurs, à l'exception toutefois des solutions proposées, où les courtiers ne semblent pas favorables au principe d'une assurance automatique basée sur des exigences minimales.

Mentionnons toutefois en terminant que l'interprétation des conclusions de cette section doit tenir compte du faible échantillon considéré.

■ CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE

À partir des résultats du sondage auprès des consommateurs, des entrevues auprès des assureurs et de l'enquête auprès des courtiers, l'étude de la Chaire en assurance l'Industrielle-Alliance et de l'École d'Actuariat de l'Université Laval conclut que, puisque la grande majorité des propriétaires, résidants ou non, et des commerçants sont assurés, plus de 80 % des locataires non assurés n'ont pas cherché d'assurance et puisque seulement six non assurés sur 1 520 répondants ont été refusés en raison du quartier, il n'y a pas de problème systématique d'accès au marché de l'assurance en raison du quartier (*redlining* ou discrimination injustifiée).

Toutefois, elle constate quand même que le pourcentage de locataires assurés est plus faible dans certains quartiers centraux. La dimension socio-économique serait la composante déterminante de ce problème, puisque des croisements avec les données socio-économiques du sondage indiquent que le pourcentage de locataires assurés et le montant que les ménages consacrent aux primes d'assurance augmentent avec le revenu.

Ces conclusions sont confirmées par les deux principales raisons invoquées par les locataires non assurés pour expliquer leur situation, soit le manque de ressources pour se payer de l'assurance et le fait qu'ils n'aient simplement pas besoin d'assurance.

L'étude de la Chaire en assurance l'Industrielle-Alliance et de l'École d'Actuariat de l'Université Laval s'inscrit donc dans la lignée des études américaines qui expliquent les potentiels problèmes d'accès à l'assurance par les mauvaises conditions socio-économiques des quartiers visés.

Bibliographie

- BAPTISTE, CARSON, FLANIGAN, JOLLIFF, WATKINS, "Redlining, Property Insurance and Urban Markets: Concepts, Issues, Initiatives and Solutions", *CPCU Journal*, été 1996, p. 82+.
- BEEEMER, C. Britt, "The Redlining Lie", *Best's Review Property/Casualty*, janvier 1995.
- CUMMINS, J. David et Mary A. WEISS, *The Structure, Conduct and Regulation of the Property-Liability Insurance Industry*, The Financial Condition and Regulation of Insurance Companies, Federal Reserve Bank of Boston, 1991.
- GENDRON, M. et G. CHOQUETTE, « L'accès à l'assurance habitation dans les quartiers centraux, redlining et conditions socio-économiques », *Assurances*, p. 571-608, janvier 1999.
- HARRINGTON, Scott et Greg NIEHAUS, "Dealing With Insurance Availability and Affordability Problems in Inner Cities", *Journal of Insurance Regulation*, vol.10, no 4, été 1992, p. 565+.
- KLEIN, Robert W., *A Preliminary Analysis of Urban Insurance Markets*, National Association of Insurance Commissioners, 1994.
- SCHULTZ, Jay D., "An Analysis of Agent Location and Homeowners Insurance Availability", *Journal of insurance regulation*, automne 1995, vol. 14, no 1, p. 65+.
- SQUIRES, Gregory D. et William VÉLEZ, "Insurance Redlining and the Transformation of Urban Metropolis", *Urban Affairs Quarterly*, 23 (1), p. 63-83, 1987.
- WARFEL, William J. et HAMWI, Alex, "Actuarial Practices vs. Social Considerations: the Inner-city Property Insurance Problem", *Research Review*, été 1996.
- American Insurance Association, *Availability and Use of Homeowners Insurance in the Urban Core of Major American Cities*, publication, juin 1993.
- Bureau d'Animation et d'Information Logement du Québec Métropolitain, *Les Assurances sur les Biens dans le Quartier Saint-Roch*, juin 1995.
- National Association of Independant Insurers, *An Analysis of Crime and Fire Statistics, Dwelling Characteristics, and Homeowners Insurance Losses for Selected Urban Areas*, 1994.

Notes

1. Pour plus de détails, on peut consulter un article publié en janvier dernier dans la revue *Assurances* par Gendron et Choquette (1999), qui présente une description et un bref historique du problème d'accès à l'assurance habitation et du *redlining* aux États-Unis, ainsi qu'une revue d'études empiriques et théoriques sur le sujet. Les lecteurs qui connaissent cet article peuvent sauter à la section suivante.

2. Si on élargit la notion de *redlining* en ajoutant les locataires non assurés qui trouvaient la prime trop élevée ou qui disaient ne pas avoir les moyens de payer, nous obtenons 118.

3. Des analyses supplémentaires portant sur des comparaisons entre divers quartiers plus petits pour chacune des villes ont également été réalisées, et ont fait ressortir le fait que, bien que plus de 80 % des résidents soient assurés sur l'ensemble des zones visées par l'étude, certains de ces quartiers présentent des taux de locataires assurés plus faibles qu'ailleurs. En dépit du fait que le nombre d'observations est très petit, une attention particulière pourrait être portée à l'évolution du taux de locataires non assurés dans les quartiers St-Roch et St-Jean-Baptiste à Québec, Ste-Cécile et Notre-Dame à Trois-Rivières, Du Bassin à Chicoutimi ainsi que Mont Bellevue et St-Jean-Baptiste à Sherbrooke, puisqu'un faible taux d'assurance peut nuire à la dynamique de l'évolution urbaine.