Document generated on 05/08/2025 4:25 p.m.

Assurances

Assurances

Faits d'actualité

Gérard Parizeau

Volume 12, Number 1, 1944

URI: https://id.erudit.org/iderudit/1103025ar
DOI: https://doi.org/10.7202/1103025ar

See table of contents

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)
2817-3465 (digital)

Explore this journal

Cite this document

Parizeau, G. (1944). Faits d'actualité. *Assurances*, *12*(1), 21–32. https://doi.org/10.7202/1103025ar

Tous droits réservés © Université Laval, 1944

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

Faits d'actualité

par

GÉRARD PARIZEAU

Professeur à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

Les problèmes de l'assurance.

L'assurance a actuellement un certain nombre de problèmes qu'il est intéressant d'étudier. Certains remontent assez loin en arrière, d'autres sont récents. Dans l'ensemble, les uns et les autres sont aggravés par la difficulté des solutions à une époque où les restrictions gênent l'initiative privée dans ses moindres manifestations.

Il est difficile de classer ces problèmes dans l'ordre d'importance parce que leur portée n'est pas la même dans les différents domaines de l'assurance. Ainsi, le rendement décroissant des placements est actuellement la plus grave des questions à résoudre pour les sociétés d'assurance-vie. Pour les autres, elle a une importance moindre puisque, dans la plupart des cas, le bénéfice industriel suffit à faire face aux besoins. Dans un autre domaine, celui de la production, la situation est également différente. Le chiffre des ventes va croissant dans l'assurance-vie, tandis que le montant des primes décroît dans l'assurance-incendie et automobile. Deux problèmes semblent communs à toutes les sociétés, cependant, celui du personnel et la menace de l'étatisation. Or, fait curieux et paradoxal au premier abord, les sociétés-vie n'augmentent pas leur personnel, sauf pour la vente, et les autres ne peuvent pas avoir les gens dont ils ont besoin.

Tout cela demande quelques explications. Voyons d'abord la question du rendement des placements. Pour les sociétés d'assurance sur la vie, elle est capitale puisque la constitution des réserves en relève immédiatement. La loi reconnaissant un taux maximum de 3½% pour l'établissement des tarifs et de la réserve mathématique, il faut que les placements rapportent au moins ce pourcentage si l'on veut que l'assureur puisse faire face à ses engagements, sans toucher à ses réserves. Il est vrai que, dans la pratique, la plupart des assureurs ne dépassent pas trois pour cent et certains deux et demi, mais le problème du rendement se pose à ceux-là comme aux autres parce que leur politique antérieure de placement leur assure un rendement assez faible.

Depuis plusieurs années, le rapport des fonds était une question sérieuse, mais depuis la guerre celle-ci s'est aggravée avec la rareté des placements hypothécaires, avec le rendement décroissant des obligations privées et avec les emprunts massifs de l'État à des taux maxima de trois pour cent. Si la souscription à ces titres a augmenté la liquidité immédiate de bon nombre de sociétés d'assurance-vie, elle a diminué le rendement moyen des fonds. Ainsi certaine entreprise canadienne qui avait gagné 7.02% en 1929 en était rendu à 3.72 en 1943; une autre est tombée graduellement de 7.13 en 1929 à 4.90 en 1933 et à 4.27 en 1943. C'est en pensant à des exemples de ce genre que nous notions l'importance du problème. Pour y faire face, les sociétés ont commencé par diminuer ou supprimer la participation dans les bénéfices des contrats participants; puis elles ont haussé certains tarifs en réduisant le taux de calcul. Dans ce dernier cas, la solution ne vaut que pour les nouvelles affaires.

La situation n'est pas la même pour les autres assurances, comme nous le notions précédemment. Si le revenu total des

sociétés d'assurance incendie et automobile, par exemple, diminue d'autant, par contre le bénéfice industriel permet de faire face aux besoins du moment. Ainsi, dans l'assurance-incendie, le pourcentage des sinistres aux primes a passé de 40.43 en 1939 à 37.71 en 1941, pour remonter à 44.48 en 1942 et à 48.54 en 1943.[1] La marge était faible en 1943, mais elle restait suffisante pour faire face aux sinistres, aux frais d'acquisition, de règlement et d'administration. La constatation est la même pour les assurances accidents, automobile comprise, quoique l'écart soit un peu plus faible.[2]

Les problèmes de production sont aussi curieux à étudier que contradictoires. L'assurance-vie traverse actuellement une période d'expansion. Durant le premier trimestre de 1944, par exemple, le total des ventes a atteint cent soixante-cinq millions contre cent vingt-huit millions en 1943 [3]. L'augmentation est considérable malgré un certain flottement causé par une diminution d'activité dans les usines qui travaillent pour la guerre. Le problème, ce ne semble pas être de vendre, autant que d'acquérir des affaires qui résisteront à la paix. Ce n'est donc pas tant une question immédiate que d'après-guerre. Tout va très bien de ce côté pour le moment, grâce à un service des ventes plein de mordant, grâce aussi à l'abondance de l'argent en circulation dans une classe à peine touchée par l'assurance jusqu'ici. Mais que réserve l'avenir ? Avec le relentissement brusque ou même attenué des affaires, assistera-t-on à une avalanche d'annulations ou de déchéances ? Voilà ce qui sera un des principaux problèmes de demain dans l'assurance sur la vie.

En assurance contre l'incendie et automobile, la situation est toute autre. En bref, la voici. En assurance-incendie

[1] Il s'agit ici des sociétés assujetties au contrôle fédéral. Chiffres du *Chronicle*. Pour la plupart des sociétés qui se limitent à une seule province, les résultats sont différents.

[2] 47.31 (1939), 42.72 (1942), 45.64 (1943).

[3] Chiffres du *Financial Post*.

les affaires augmentent grâce à l'activité déclanchée par la guerre, mais les taux baissent par suite de la concurrence des sociétés syndiquées et indépendantes. Comme conséquence immédiate, le revenu-primes diminue [4]. Et aussi le revenu individuel parce que le nombre des assureurs se maintient. Par contre, le rendement des affaires reste encore satisfaisant puisque le rapport des sinistres aux primes n'atteint pas encore, en moyenne tout au moins, le point critique où le revenu du portefeuille doit compenser le déficit d'exploitation [5]. Combien de temps en sera-t-il ainsi ? Voilà l'aspect le plus immédiat du problème.

En assurance-automobile, le nombre des autos a diminué — oh ! pas très sensiblement, semble-t-il, malgré les restrictions imposées par le rationnement de l'essence et des pneus. Le revenu-primes a baissé, mais le rapport des sinistres aux primes reste favorable dans l'ensemble du Canada. Le restera-t-il encore longtemps avec l'usure des voitures et des pneus, avec l'augmentation considérable de la valeur marchande des autos de seconde main ? La solution, ce sera d'augmenter les primes, dira-t-on. On le pourra difficilement tant que les restrictions dureront, à moins de démontrer officiellement qu'elles ont failli à leur tâche par suite du marché noir. Peut-on écrire qu'il existe et qu'il traite une certaine partie des affaires ? Il serait inutile de vouloir le cacher. Pour l'enrayer, il faudrait que l'on prenne des mesures plus sévères, que les amendes soient plus lourdes et les sanctions plus étendues.

Il y a aussi la question du personnel. Parce qu'elles ne sont pas classées parmi les entreprises essentielles, les sociétés d'assurances ne jouissent d'aucune priorité auprès du

---

[4] $49,306,000 (1941) $47,272,000 (1942) et $47,159,000 (1943). Chiffres du *Chronicle*.

[5] En dehors de la province de Québec tout au moins.

Service sélectif. Comme résultat, le nouveau personnel se recrute tant bien que mal parmi les jeunes filles sans expérience ou les jeunes gens refusés par le service militaire. Comme on est incapable, à tort ou à raison, de les payer aussi bien que le font les usines de guerre, on attire les plus timides ou ceux qui songent à la liquidation d'après-guerre et préfèrent se mettre à l'abri. Il se fait également un transfert de personnel d'une compagnie à l'autre, qui tend à faire disparaître les bonne relations confraternelles d'antan. C'est avec un personnel insuffisant et assez mal préparé, à quelques exceptions près, qu'on doit faire face à des affaires accrues. Aussi est-ce une pagaïe que tentent d'enrayer les plus vieux employés. Le travail se fait en retard, assez mal parfois et le pourcentage d'erreur va croissant. Heureusement, le public bon-enfant ne réagit pas encore, probablement parce qu'il ne se rend pas compte et parce que, sous le couvert de la guerre, on lui fait accepter bien des choses. Dès que les circonstances le permettront, c'est de ce côté que les réformes devront porter; réformes de salaires, de formation, d'orientation, si l'on veut revenir à une qualité de travail indispensable.

Reste le problème de la socialisation des assurances. C'est le plus grave parce que c'est celui que les intéressées sont incapable de résoudre. Tout au plus peuvent-elles essayer d'exercer sur les esprits une influence qui empêche les partis politiques d'appliquer leurs promesses électorales. Jusqu'ici seul un d'entre eux s'est engagé à étatiser l'assurance et, semble-t-il, l'assurance sur vie seulement. Le chef du parti a écrit que la socialisation serait l'œuvre d'une génération. En un quart de siècle bien des choses peuvent se passer et bien des influences peuvent orienter différemment un programme politique, mais la menace est là.

Déjà, des opinions, qui s'expriment un peu partout, tentent d'orienter les esprits. Les présidents des grandes

banques, certains hommes politiques et, plus récemment, les présidents de certaines sociétés d'assurances sont intervenus énergiquement dans le débat. Du discours de l'un d'entre eux, nous extrayons le passage suivant qui nous paraît intéressant en ce qu'il souligne, entre autres choses, l'inaptitude de l'État à donner l'essor nécessaire à l'assurance.

"State operation of life assurance is not new. It has been tried many times in different countries. In Great Britain, the British Office Savings Banks plan established in 1864 after 64 years of effort had only 12,000 contracts in force, and in 1928 was discontinued. By contrast, British insurance companies, under weekly premium contracts alone, had over 72,000,000 contracts in force. In the United States, the State of Wisconsin organized a State insurance fund in 1911, but in 1919 the Governor recommended its discontinuance, making the statement that for the fund to succeed it would have to enlist an organization for soliciting business. In the State of Massachusetts, the savings banks have been selling life insurance for more than 30 years, promoting sales by advertising, the employment of field intructors and public addresses before large gatherings. After 30 years of operation they have less than 4% oft the total insurance in force in the State.

"New Zealand is constantly referred to as the outstanding example of a country where the principles of the socialistic system have been widely put into effect. But although the New Zealand Government has operated an Insurance Department vigorously for over 70 years, it has not attempted to take over the private companies. It has entered the field in competition with them. What is the result? Of the total new business written year by year, the Government Insurance Department secures about 20% and has about the same percentage of the total assurances in force. Eighty per cent is with the private companies. If the Government were able to furnish assurance at a lower cost and supply as good service, should we not expect to find that it had secured the major portion of the business? The conclusion to be drawn is that where there is freedom of action and open competition, the people's choice is with the private companies.

"These examples are sufficient to show that if we are to have an adequately insured population a highly trained agency organization is essential.

M. Wood, car c'est du président de la Sun Life qu'il s'agit, M. Wood expose maintenant le problème du coût de l'assurance.

..."*But let us assure for argument that by eliminating agents, expenses would be reduced. Would it necessarily follow that insurance would be furnished at a lower cost? By no means. Interest is a most important factor in its effect on the cost of insurance. In a Government Scheme the funds would presumably be invested in Government Bonds. On the other hand, private companies under normal conditions — present day conditions are abnormal — invest in a wide diversification of securities: mortgages on homes, bonds of industrial and public utility corporations, and other classes of investment, and consequently earn rates of interest higher on the average than the yield on Government Bonds. An additional interest earning power of 1% would offset a difference of 10% in the premium rates, and this would be more than sufficient to cover the remuneration of agents. If the business were conducted under a scheme which would eliminate interest the Government would find it necessary to charge rates 60% higher than those charged today by the companies.*

Any comparison of relative costs in Government operated schemes and private companies would be unfair to the companies unless account were taken of the extent to which Government schemes have been or are being subsidized either directly or indirectly. In Canada we have a striking example in the Canadian Government Annuity Scheme. True its premium rates are lower than those charged by the life assurance companies, but the scheme is not self-supporting. Each year interest at the rate of 4% is credited to the annuity fund, which now exceeds $170,000,000, although on Government Bonds the rate of interest is only 3%. Also a large amount must be transferred from the Consolidated Revenue Fund to the Annuity Branch each year, merely to maintain the reserves which, according to the mortality table adopted by the Government, ar necessary to carry out the contracts. During the past 10 years, $11,480,999 have been so transferred. Furthermore, the expenses of operation are not charged against the fund. The extra cost is not paid for by those who purchase annuities at the rates charged by the Government but is borne by the taxpayers of the country as a whole.

"And this, it may be assumed, is what would happen under any system of government operation of the life assurance business."

La citation est longue. Peut-être n'est-elle pas inutile pour présenter un point de vue, qui n'est pas sans valeur. Les arguments qu'emploie M. Wood sont intéressants et, avant de conclure à l'avantage de l'État sur l'initiative privée, il faudrait en tenir compte.

28 **De la rémunération des agents d'assurance sur la vie.**

Il y a plusieurs années, l'agent d'assurance sur la vie recevait généralement une très forte commission sur la première prime. Plus tard, pour assurer une certaine continuité à sa rémunération, on lui accorda un pourcentage sur quelques-unes des primes de renouvellement, en diminuant le chiffre de la première commission. Cette manière de procéder avait un double avantage; elle permettait à l'agent de compter plus longtemps sur le résultat de son travail, elle le forçait à revoir ses assurés pour s'assurer du paiement des primes et à compter sur des affaires stables. Plus tard, on étendit les commissions à la vie entière chez certaines compagnies; ailleurs, on compléta l'entente par un fixe, par certaines assurances colllectives et par un contrat de retraite qui met l'argent à l'abri du besoin à partir d'un certain âge. Tout cela a pour objet d'accorder à l'intéressé une sécurité qui l'attache à la compagnie d'assurance et qui le force à améliorer la qualité de ses affaires. Si, avant la crise de 1929, on donnait beaucoup d'importance au *star salesman,* c'est-à-dire à l'as de la vente qui apportait son million d'affaires bon an, mal an, on commença à s'en méfier dès que la crise s'accentuant, on constata les méfaits de la vente faite à la grosse. Devant l'avanlanche des contrats annulés ou non renouvelés, on comprit que le chiffre d'affaires comptait moins que la qualité et que l'agent moyen, mais sérieux, ne risque pas de

se brûler en peu de temps. Si ses affaires sont moindres, elles sont stables et beaucoup moins coûteuses. Et c'est ainsi qu'on en vint à chercher le moyen de l'attacher à l'assureur en le rémunérant avec plus de logique, c'est-à-dire en répartisssant sa rémunération sur plusieurs années. L'évolution n'est pas encore terminée, semble-t-il, car on donne encore trop d'importance à la première commission. En ce moment, l'effet de cette politique ne se fait pas sentir puisque les affaires annulées ou déchues sont peu élevées à la faveur d'une abondance d'argent inconnue depuis la guerre de 1914. Mais dès que l'activité diminuera, on peut s'attendre à voir revenir les annulations en masse, que seul pourrait empêcher un effort de persuasion tenté par l'argent. Si sa rémunération est, en grande partie, fonction du maintien en vigueur de ses polices, celui-ci sera disposé à faire cet effort, comme c'est le cas pour l'agent d'assurances automobile, incendie ou accidents, par exemple. Mais comment peut-on croire qu'en touchant seulement cinq pour cent de la prime, l'agent-vie sera porté à remonter le courant ? Ne sera-t-il pas poussé à essayer de remplacer un contrat par un autre qui lui rapportera cinquante ou soixante pour cent ? Mais dira-t-on, que faites-vous des disposition prises par la loi pour éviter le virement ou la reprise de contrats ? Je ne les oublie pas, mais je mets leur efficacité en doute en temps de crise parce que le surintendant des assurances est à peu près incapable d'agir. Si la loi lui en donne le droit, elle ne lui fournit guère les moyens.

Ce n'est, à mon avis, qu'en adoptant un mode de rémunération différent que les assureurs parviendront à se défendre eux-mêmes contre une pratique qu'ils déplorent sans avoir le courage de réagir. Car pour changer l'échelle des commissions, il faudra être prêt à aller contre une opinion bien ancrée et des intérêts immédiats et puissants.

Le problème du logement.

Le problème du logement est grave dans toutes les villes du Canada et, en particulier, là où l'industrie s'est développée le plus rapidement à la faveur de la guerre. Parce que le bâtiment a été à peu près immobilisé à la suite du contrôle établi par l'État, on se trouve maintenant devant une situation que le gouvernement cherchera à trancher après la guerre par des octrois, des avances et des prêts consentis à de grandes sociétés, aux municipalités, aux particuliers ou aux coopératives de construction. Jusqu'ici, on n'a guère eu pour faire face à la demande que la construction faite tant bien que mal avec le consentement de la régie, à travers les mailles de son contrôle, ou par les entreprises en bloc de Wartime Housing Limited.

Des États-Unis nous viennent des initiatives intéressantes, celles des grandes sociétés d'assurance-vie. Au Canada, les assureurs peuvent prêter sur hypothèques, et c'est ainsi que des rues entières de certains quartiers, comme Notre-Dame de Grâce, ont été bâties avec les fonds de trois ou quatre compagnies d'assurances. Les sociétés américaines font davantage. Ayant droit de construire elles-mêmes, elles appliquent des solutions extrêmement intéressantes en érigeant des cités ouvrières entières. Pour qu'on juge de l'effort fait par certaines d'entre elles, voici un extrait du rapport annuel de la Metropolitan Life Insurance Company :

« Bien que l'état de choses créé par la guerre ait nécessairement limité la construction, la Metropolitan a poursuivi, l'année dernière, aux États-Unis, son programme d'édification de cités ouvrières. A la fin de 1943, Parkfairfax, la cité que la Compagnie avait entreprise à Alexandria, en Virginie, était presque terminée, et la plus grande partie de ses 1,684 logements se trouvaient occupés.

Les immeubles à deux étages du Parkfairfax ont l'aspect extérieur et les caractéristiques de maisons isolées. Contrairement à l'idée qu'on

se fait, dans le grand public, des grands immeubles à usage d'habitation, et de l'impression de « surpeuplement » que le mot fait naître, la population moyenne au Parkfairfax ne dépassera pas neuf familles par acre de superficie. Des 200 acres que couvre cette propriété, 10 pour 100 seulement se trouvent occupés par des constructions; tout le reste a été réservé à des parcs, des terrains de jeux et de magnifiques allées.

Les deux autres projets de logements, actuellement en voie d'exécution, Parklabrea, à Los Angeles, et Parkmerced, à San Francisco, sont poursuivis sur une échelle réduite. En fait, certains immeubles sont déjà occupés.

Les projets que la Metropolitan a déjà exécutés, c'est-à-dire ceux de Long Island City, et de Parkchester, dans le Bronx, se révèlent toujours des placements de premier ordre. Un autre projet est à l'étude, en collaboration avec la ville de New-York, en vue de la construction, après la guerre, d'une cité qui occupera 18 blocs, dans l'Est de Manhattan.

Les projets de logements à bon marché actuellement en cours de construction, et ceux qui sont déjà terminés, permettront d'abriter plus de 20,000 familles ».

Ainsi, malgré toutes les restrictions, voilà une initiative qui s'est poursuivie durant la guerre et qui est en voie de réalisation.

Parce qu'elle dispose de formidables capitaux, la compagnie d'assurances est en mesure de faire étudier des projets par les plus grands architectes, en dehors de toute intervention politique ou électorale. Elle apporte au problème du logement des solutions dictées par les seules conditions de logique, de confort et de bonne administration. Si elle cherche à réaliser la bonne affaire qu'exige le rendement de ses fonds, elle accomplit une œuvre extrêmement intéressante au point de vue social.

En écrivant cela, nous ne cherchons pas à faire l'éloge d'une société d'assurances, autant que d'un mode d'action. Ce que la *Metropolitan* fait dans ce domaine, d'autres socié-

tés le font également dans un pays où les assureurs peuvent posséder des immeubles pour d'autres fins que leurs besoins administratifs [1].

[1] Dans notre pays, la loi fédérale précise à l'article 68 : « Par dérogation aux dispositions de sa loi de constitution ou de quelque loi qui la modifie, toute compagnie a le pouvoir de posséder les immeubles qui sont réellement nécessaires à son usage ou occupation ou qui peuvent raisonnablement être nécessaires au développement naturel de ses affaires (y compris ceux qui, après avoir été légalement acquis, lui sont dévolus à la date de l'adoption de la présente loi), ou ceux qui lui sont mort-gagés ou hypothéqués de bonne foi par voie de garantie, ou qui lui sont transportés en paiement de dettes ou en exécution de jugements. » Cela conclut le droit de construire pour la location seulement.