

Force et faiblesses de l'assurance sur la vie au Canada

Gérard Parizeau

Volume 17, numéro 3, 1949

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103159ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103159ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1949). Force et faiblesses de l'assurance sur la vie au Canada. *Assurances*, 17(3), 99–122. <https://doi.org/10.7202/1103159ar>

Force et faiblesses de l'assurance sur la vie au Canada

par

GÉRARD PARIZEAU

99

I

Si, au XXe siècle, l'assurance sur la vie a eu un essor remarquable au Canada, ses débuts sont modestes. On les fait dater généralement de la première moitié du XIXe siècle, moment où certaines sociétés anglaises ou américaines nomment un agent au Canada. Les résultats sont lents à venir. Les gens, dans l'ensemble, ne sont pas bien riches ou tout au moins, il n'y a pas beaucoup de gens riches. Les villes sont peu nombreuses et peu peuplées. Vers 1840, Montréal a 45,000 âmes, Toronto existe officiellement depuis 6 ans et Ottawa n'est encore qu'un petit poste à la sortie du canal Rideau. Ce n'est qu'en 1857 que la reine Victoria en fera la capitale du Canada.¹ Rurale en grande partie, la population ne voit pas d'un bon œil ces opérations qui consistent à donner son argent en échange d'un bout de papier et d'un engagement qui s'exécutera après sa mort. Aussi, après des débuts lents, l'assurance sur la vie traîne, malgré les efforts de quelques représentants isolés qui ne disposent pas de nos moyens actuels de production.

La statistique officielle fait remonter à 1846,² l'installation au Canada de la première société qui se livre à la vente de

¹ Vingt ans après, en 1861, Montréal a 90,323 âmes, Québec 51,109, Toronto 44,821 et Ottawa 14,669.

² A. D. Watson, dans *l'Annuaire du Canada de 1933*.

l'assurance: la Scottish Amicable. L'année suivante, c'est la Standard Life. En 1847, La Canada Life est fondée; c'est la première entreprise canadienne. En 1850, l'Aetna, société américaine ouvre un bureau à Montréal, puis, en 1851, ce sont la Royal et la Liverpool and London and Globe. En feuilletant de vieux livres, il est possible de trouver des exemples un peu plus éloignés. Ainsi, dans *The Quebec Almanac for 1840*, on lit que L'Alliance British and Foreign Life Insurance Company of London avait, à Montréal, un agent général pour les deux Canada et que, de son côté, la Eagle Life Insurance Co. of London avait un agent à Montréal et un autre à Québec.

Dans l'ensemble, les affaires sont minces. Souvent, l'agent doit fermer boutique et avertir ses clients de verser les primes à l'avenir au siège de Londres ou des États-Unis. C'est la critique que l'auteur de "*The Year Book and Almanac of Canada for 1870*"¹ fait quelques années plus tard, quand il résume la situation avec une netteté de vision tout à fait remarquable. Voici ce qu'il écrit: "*Canada has not hitherto had enough Life Insurance Companies of its own — a want which is, however, soon likely to be supplied. It has on this account been the battlefield for all sorts of foreign companies. Every office commencing business in Great Britain or in the United States used to appoint agencies here, and in a few months or years, if the company or its agent found business less profitable than it expected, the insured were notified that their future premiums would have to be paid to the head office — a nuisance which, with many others, the new Insurance act (which requires a heavy deposit before com-*

¹ Editor, Arthur Harvey, F.S.S., Ec., Ottawa.

mencing an agency) has abated." On sent très bien que l'auteur est agacé par une instabilité peu propice à un travail soutenu et efficace. Il souligne également la bataille que se livrent les sociétés américaines à qui l'on doit les premiers résultats obtenus. Il écrit à ce sujet: "*The warfare between the companies has therefore taken a different shape and, for the past year, most strenuous exertion have been made by American and by English Offices to excel in the amount of business done.*" Il ajoute, et c'est là qu'il montre un remarquable sens de l'avenir: "*Thus by analogy, it seems evident that the business of Canadian Companies will grow in the greatest ratio — that of the American next — while that of English Companies will be comparatively low. Still many circumstances will continue to prevent the decadence of the business of British Offices: the long and deservedly high standing of many of them, the greater hold they have had upon the country in the years past, and, lastly, the disposition many of them evince to adopt the modern plans and tables for insurance, initiated by American offices, which have shown what particular features, the state of society on this continent render particularly acceptable to Canadians. If they would go a step further and invest their Canadian receipts in Canadian securities, charging the fund thus formed with a reasonable percentage by way of guarantee against an excess of mortality and giving Canadian Insurers the benefit of the much higher rate of interest thus to be obtained, in fact establishing semi-independent Canadian branches, the complaint now generally made by the British Companies that the American agents were doing all the business, would cease to be heard.*"¹

¹"The Year Book and Almanac of Canada for 1870. Editor Arthur Harvey, F.S.S., Ottawa. p. 96.

Comme nous l'indiquerons plus loin, il a eu entièrement raison puisque les sociétés canadiennes ont actuellement environ les deux-tiers des affaires traitées. Malheureusement pour elles, les sociétés anglaises n'ont pas évolué à temps pour profiter de la situation avantageuse qu'elles avaient eue dès le début.



102

Les affaires sont peu importantes, mais elles existent.¹ Pour qu'on en juge, voici des chiffres tirés de "*The Year Book and Almanac of Canada for 1870*" qui donne pour 1869 l'assurance sur la vie en vigueur au lendemain de la Confédé-

¹ Voici un extrait du Tarif de la Royal Insurance Company que nous tirons du "*Year Book and Almanac of Canada for 1870*". Il indique les primes exigées pour une assurance avec ou sans participation.

**Royal Assurance Company
Fire and Life**

Annual and half-yearly premiums for an assurance
of £100 Cy. whole term of Life

Age	Without Participation		With Participation	
	Half-yearly Premium	Yearly Premium	Half-yearly Premium	Yearly Premium
30	\$4.47	\$ 8.79	\$5.07	\$ 9.95
31	4.59	9.00	5.20	10.20
32	4.70	9.24	5.32	10.44
33	4.84	9.49	5.45	10.69
34	4.95	9.73	5.59	10.95
35	5.10	10.00	5.74	11.24
36	5.24	10.27	5.89	11.52
37	5.39	10.55	6.04	11.82
38	5.54	10.85	6.19	12.14
39	5.69	11.15	6.37	12.47
40	5.92	11.60	6.54	12.82

Extrait d'une annonce parue dans "*The Year Book and Almanac of Canada for 1870*".

A S S U R A N C E S

ration et sa répartition entre les sociétés canadiennes, britanniques et américaines.¹

	Assurance en vigueur au 31 décembre 1869
Sociétés canadiennes	\$ 5,477,000.
Sociétés britanniques	16,318,000.
Sociétés américaines	<u>13,885,000.</u>
Total	\$35,680,000.

103

Même si ces chiffres n'ont pas un caractère officiel, ils nous permettent d'apercevoir la situation à cette époque.

¹ *Canadian Company.*

The Canada Life Insurance Co. \$ 5,477,000.

British Companies

Life Association of Copeland	3,886,000.
Standard	4,207,000.
Scottish Provincial	1,903,000.
Royal	1,382,000.
North British & Mercantile	1,046,000.
Commercial Union	883,000.
Edinburg Life Association	855,000.
London & Lancashire	501,000.
Queen Fire and Life	395,000.
Star Life Assurance Society	—
Scottish Amicable	410,000.
Liverpool & London & Globe	329,000.
Scottish Provident	272,000.
Reliance Mutual	134,000.
British Medical & General	no returns
	<u>\$ 16,318,000.</u>

American Companies

Aetna	4,818,000.
Connecticut Mutual	2,770,000.
Phoenix Mutual	1,522,000.
Union Mutual of Maine	1,473,000.
New York Mutual	641,000.
Atlantic Mutual	1,400,000.
Equitable	1,113,000.
Travelers	not known
National of United States	146,000.
	<u>\$13,885,000.</u>

Et en résumé

Primes payées	\$ 1,238,363.00
Nombre de polices	6,503.
Assurance en vigueur	35,680,000.00

Il ressort de ces chiffres:

a) qu'une seule société canadienne, la Canada Life, existait à ce moment-là et qu'elle avait, après vingt ans d'existence, cinq millions d'affaires en vigueur ou 15 pour cent du total;

b) que les sociétés anglaises avaient encore la première place avec 46 pour cent des affaires;

104 c) que les compagnies américaines en avaient 39 pour cent.

À cause de cette prépondérance des sociétés étrangères, les méthodes de calcul et de travail sont nettement influencées par le pays d'origine de chaque compagnie. Ce sont les Anglais d'abord qui ont imposé leurs manières de faire, puis devant la poussée des sociétés américaines on adopte les méthodes de nos voisins. Même les Britanniques doivent s'y plier, comme le suggère d'ailleurs le rédacteur du *Year Book and Almanac of Canada*. Les Américains sont nettement en avance et ils travaillent sur des données qui sont sensiblement celles du milieu canadien. Ils ont l'*American Experience Table of Mortality*, faite avec les archives de la Mutual Life of New York de 1843 à 1858, tandis que les Anglais ont les *Institute of Actuaries Tables* en 1869 et les *British Offices Tables* beaucoup plus tard, puisqu'elles s'appuient sur un million de vies assurées de 1863 à 1893. De plus, les sociétés américaines peuvent placer leurs fonds à des taux de rendement bien supérieurs à ceux des sociétés anglaises, solides, stables, mais portées à imposer leurs méthodes, même désuètes, aussi longtemps que possible. De plus, les sociétés britanniques, en s'appuyant sur des données fournies par un milieu en grande partie industriel, aux habitudes de vie nettement différentes, ne peuvent espérer concurrencer les sociétés américaines dont les conditions de travail s'adaptent bien à un milieu identique.

Le développement de l'assurance sur la vie durant la période antérieure à la Confédération, comme nous l'avons dit, est lent. À tel point que les négociateurs du Pacte ne croient pas nécessaire de prévoir de qui relèveront les affaires d'assurance dans le nouveau pays dont ils préparent la charte. L'Acte britannique de l'Amérique du Nord est silencieux sur les pouvoirs respectifs des provinces et du gouvernement central. À tel point qu'il faudra essayer d'interpréter le Pacte sans pouvoir s'entendre. Périodiquement, le comité judiciaire du Conseil privé sera saisi de causes qui permettent d'établir certaines prérogatives, mais c'est seulement par l'interprétation des articles 91 et 92 du Pacte que chaque gouvernement parvient à asseoir son autorité. Les provinces ont toujours eu gain de cause, mais cela n'a pas empêché le plus grand nombre des sociétés d'accepter la juridiction fédérale en matière d'assurances, même s'il est possible de mettre en doute la légalité de son existence.

105

Avant de passer à la période postérieure à l'acte de 1867, il est intéressant de mentionner quelques faits qui ont marqué une étape dans l'évolution de l'assurance au Canada durant la fin de cette période. Et d'abord, la loi de 1860, qui tente d'imposer aux sociétés étrangères l'obligation de constituer une réserve et de demander un permis.¹ C'est la première étape du contrôle par l'État, qui devait bientôt remplacer le laisser faire précédent. Puis, la loi de 1865, relative au Code Civil dans le Bas-Canada, laquelle contient un certain nombre d'articles — oh ! bien généraux — qui traitent d'assurance sur la vie.² Il y a là un autre texte inspiré nettement de la pratique, de la jurisprudence et de la doctrine anglaises, avec quelques emprunts à des auteurs français, comme Bou-

¹ Chap. XXXIII des Statuts de la province du Canada — 23 Vict.

² Articles actuels 2585 à 2593 du Code civil.

dousquié, Quenault et d'Alauzet. L'influence étrangère est telle qu'elle enlève toute originalité à la pratique canadienne.

II

106

Avec l'année 1867 s'ouvre un moment très important dans l'histoire de l'assurance au Canada. La loi de 1868 force en effet, toutes les compagnies d'assurances à se procurer un permis.¹ Sauf pour l'assurance maritime, elles doivent constituer un dépôt minimum de \$50,000. et communiquer leur rapport financier une fois l'an au ministre des Finances. C'est la première étape du contrôle actuel. En 1875, on nomme un directeur des assurances.² Puis, successivement par des amendements passés presque tous les ans, on forge l'instrument précis dont dispose actuellement le surintendant des Assurances.³ La législation dont nous donnons ici un bref résumé, note M. A. D. Watson dans l'Annuaire Statistique de 1933, est « évidemment influencée tout à la fois par la législation Britannique et celle des États-Unis. À maints égards, on peut dire qu'elle se trouve à mi-chemin entre la législation large et sans entraves de l'Angleterre et la législation inquisitoriale et restrictive des États-Unis. » C'est ce que nous signalions précédemment au sujet des méthodes de travail.

La législation prend divers aspects.⁴ Elle s'attache d'abord à régler le droit d'assurer. Seule la société, à qui un permis est délivré, obtient ce droit en remplissant des formalités précises, qui établissent les positions et mettent entre les mains du surintendant des assurances des capitaux de plus en plus considérables, qui garantissent l'exécution de la loi. Puis on se préoccupe de l'emploi des fonds. Les

¹ Acte relatif aux compagnies d'assurance. 31 Vict., Chap. 48.

² A. D. Watson, p. 949. Annuaire Statistique du Canada de 1933.

³ Voir également l'article de M. A. D. Watson à ce sujet. En page 950 de l'A.S., l'auteur énumère les mesures principales et les dates.

⁴ Actuellement, au fédéral: Loi des compagnies Canadiennes et Britanniques et loi des compagnies étrangères (cc. 45, 46 et 47, 22-23 Geo. V).

administrateurs ne sont pas laissés libres de faire ce que bon leur semble. On leur trace un cadre ample, mais rigide, dont ils ne peuvent s'écarter sans courir le risque d'être tenus personnellement responsables. Enfin, la réglementation porte sur les rapports et relevés que l'assureur doit communiquer régulièrement et sur l'administration de la société. Pour compléter le contrôle, une fois par an, le surintendant des assurances ou son représentant doit étudier sur place la situation de l'assureur et tous les cinq ans, le contrôleur doit faire vérifier le calcul des réserves.¹ S'il est nécessaire de procéder à une étude plus approfondie, le ministre des finances peut autoriser l'inspection des livres de la société. Enfin, la loi accorde le droit au gouvernement de faire vérifier les livres par un expert-comptable aux frais de la compagnie si le surintendant le juge nécessaire. Tout cela a donné un instrument de contrôle extrêmement efficace.

107

À côté de l'appareil législatif, il y eu, depuis 1867, un effort technique, méthodique et extrêmement efficace. L'usage des tables de mortalité s'est répandu rapidement. De nouvelles tables ont paru graduellement, qui ont permis d'améliorer les résultats véritables. À l'*American Experience Table of Mortality* sont venues s'ajouter les *British Offices Tables*, les *Institute of Actuaries Tables*, puis l'*American Mortality Table*, qui résume les archives de soixante sociétés américaines de 1900 à 1915 et qui porte sur deux millions et demi de vies assurées. Au Canada même, on dressa la *Canadian Men Experience Table*, dont les données remontent également à la période 1900-1915.²

¹ La règle remonte à 1877. A. D. Watson, *Annuaire du Canada* — 1933.

² Nous ne mentionnons ici que les tables les plus importantes, dont on a fait ou dont on fait usage au Canada. En examinant le rapport du surintendant des Assurances, on trouve l'indication des tables qu'employaient les compagnies Canadiennes en 1948, au chapitre intitulé: Bases d'évaluation. De son côté, la loi de 1932 donne en annexe les tables de mortalité dont l'usage est autorisé. On lira avec intérêt l'excellent article de M. Paul Vallerand dans le numéro de janvier 1940 de la *Revue*, à ce sujet.

Tout cela donna aux sociétés, traitant au Canada, des instruments de travail excellents, qui les mirent à l'abri et, même, leur permirent à certains moments de réaliser un bénéfice important, venu à point pour remplacer partiellement ceux que les placements ne fournissaient plus en aussi grande abondance. Un grand effort d'organisation du travail donna également de magnifiques résultats et permit aux sociétés de faire face à l'énorme augmentation des affaires qui se fait sentir dès les premières années du XXe siècle. Cette augmentation s'explique aussi bien par les progrès techniques que par les méthodes de production qui sont employées. Du côté technique, l'effort porte aussi bien sur les méthodes actuarielles, c'est-à-dire sur l'aspect mathématique des opérations que sur la sélection des risques, au double point de vue médical et des occupations. Dans chaque cas, des études très poussées sont faites isolément par les assureurs ou collectivement par les associations professionnelles, qui prennent rapidement de l'importance. Une technique de l'examen médical s'établit, par exemple, qui permet de traiter chaque proposant en fonction du cas normal, de l'accepter ou de le refuser d'après une norme fixée. Et ainsi s'établissent des méthodes de sélection, de limitation et de répartition des risques, qui donnent à chaque assureur une remarquable stabilité et une possibilité d'essor très grande. Le reste n'est que production. Dans ce domaine, l'effort est non moins grand. En employant des méthodes de vente, reconnues de l'autre côté de la frontière, on obtient des résultats à peu près équivalents. En noyant solidement les agents, en les formant, en instituant des concours, en les suivant de près, on parvient à leur faire donner le maximum. Certains dépassent la mesure, cependant, en pensant davantage à la rémunération qu'aux besoins de l'assuré. C'est l'ère du *star salesman*, qui devient révolue avec la crise de 1929, quand on se rend compte que conserver les

affaires est tout au moins aussi important qu'en apporter de nouvelles.

Le cycle se clôt par l'organisation du marché de la réassurance, qui permet à l'assureur d'accepter sans danger des affaires qu'autrement, il serait forcé d'écarter.

L'assurance sur la vie devient aussi une grande affaire d'exportation.¹ Certaines sociétés traitent aux Etats-Unis, en Angleterre et dans les pays de l'Empire, en Orient, dans l'Amérique du Sud et Centrale, ainsi que dans les Antilles. De toute manière, le plus grand nombre des sociétés pratiquent la répartition des risques en s'étendant de l'Atlantique au Pacifique. Elles obtiennent ainsi la répartition nécessaire à leur stabilité.

109

**

Voyons maintenant à l'aide de chiffres ce que tout cet effort a donné. Et d'abord un premier tableau qui indique l'essor de l'assurance-vie au Canada, depuis 1869:

I — Assurance sur la vie en vigueur à la fin de chaque année.

¹ Pour qu'on en juge, voici un tableau qui indique les pays où traitaient les sociétés Canadiennes en 1945 et le chiffre d'assurance en vigueur, extrait de l'Annuaire statistique de 1947.

	Assurance en vigueur vigueur
<i>Pays britanniques</i>	
Grande Bretagne	\$ 846,354,720
Antilles, Palestine, Union Sud-Africaine, Rhodésie du Sud, Guyane, Hong Kong, Strait Settlements, Indes, Afrique de l'est	<u>402,329,496</u>
	\$1,248,684,216
<i>Autres pays</i>	
Etats-Unis	2,298,022,451
Nicaragua, Chine, Shanghai, Pays-Bas, France, Suisse, Argentine, Chili, Colombie, Cuba, Mexique, Philippines, Egypte, Guatemala, Pérou, Thaïlande, Japon	<u>173,339,786</u>
	\$2,471,362,237
TOTAL	<u>\$3,720,046,453</u>

ASSURANCES

Année	Montant total ¹	Par tête
1869	\$ 35,000,000.	\$ 10.01
1879	86,000,000.	20.62
1889	232,000,000.	49.05
1899	404,000,000.	77.21
1909	780,000,000.	114.76
1919	2,187,000,000.	263.25
1929	6,157,000,000.	613.94
1939	6,776,000,000.	601.43
1940	6,975,000,000.	612.89
1942	7,876,000,000.	675.80
1944	9,139,000,000.	763.21
1946	10,812,000,000.	878.55
1947	11,900,000,000.	945.87
1948	13,106,000,000. ²	1017.31

110

En somme, de dix ans en dix ans, la croissance est rapide jusqu'à 1929. Dans certains cas, l'augmentation est de près du double et dans certains autres de près du triple. La poussée la plus forte est probablement de 1919 à 1929, moment où l'énorme effort de production correspond à l'abondance de l'argent en circulation, à la vie facile, à une conception différentes des choses, à une orientation nouvelle des économies individuelles. Sous la pression de la publicité et d'efficaces méthodes de vente, le public rend comme il n'a jamais rendu. Les gens se laissent convaincre qu'il faut avant tout protéger la famille, que l'assurance force à l'économie régulière, qu'elle empêche le gaspillage et que, grâce à la valeur de rachat et à la faculté d'emprunt, elle est une poire pour la soif. C'est l'ère du *star salesman*, du *one million dollar a year salesman*, du failli d'hier qui devient tout à coup l'as de la vente et qui, grâce aux fortes commissions de première année, gagne gros.

Après 1929, on s'aperçoit que vraiment on était allé un peu fort. La vente diminue rapidement. Elle tombe de neuf cents millions en 1929 à cinq cent soixante-cinq millions en

¹ Sociétés de secours mutuel et sociétés provinciales exclues. *Annuaire Statistiques de 1933* et subséquents.

² Soit à peu près le montant de la dette nationale nette.

1933 pour l'assurance ordinaire et de soixante dix-sept millions à treize millions pour l'assurance collective. De plus, comme nous le verrons plus loin, la misère du moment entraîne une véritable hécatombe. Ce n'est qu'avec un gros effort de production qu'on empêche le total des assurances en vigueur de baisser trop vite. On réalise ce tour de force de réduire la perte à quelques centaines de millions. Dès 1935, le courant change. La reprise se fait sentir et, en 1939, on rejoint le chiffre de 1931 qui avait été le maximum.

111

Puis, c'est la guerre. Avec les salaires plus élevés, la vente redevient rapidement forte, puis de plus en plus élevée.

En voici la marche: ¹

II — Tableau des assurances souscrites chaque année de 1940 à 1948.

Année	Assurance ordinaire	Assurance collective
1940	\$ 562,800,000.	\$ 27,405,000.
1941	645,853,000.	42,491,000.
1942	765,088,000.	53,470,000.
1943	827,084,000.	60,438,000.
1944	850,032,000.	50,469,000.
1945	944,270,000.	58,306,000.
1946	1,311,386,000.	82,136,000.
1947	1,333,422,000.	119,833,000.
1948	1,358,862,000.	145,269,000.

Il y a là une formidable poussée de croissance, qui s'explique par l'abondance de l'argent en circulation et par un effort de production soutenu. À cela, s'ajoute le fait que la qualité des représentants s'est, dans l'ensemble, beaucoup améliorée grâce à la formation professionnelle que chaque compagnie s'efforce de donner à ses hommes, grâce aussi aux cours de la *Life Underwriters' Association of Canada*. Il faut signaler également l'énorme augmentation de l'assurance collective, dont les patrons apprécient l'importance et le rôle

¹ Ces chiffres, comme les autres, ne comprennent pas l'assurance souscrite auprès des sociétés de secours mutuel et des sociétés provinciales, dont le chiffre d'ensemble est relativement peu élevé.

social. Grâce à elle, ils parviennent à garantir à la famille de leurs employés une forte partie du salaire durant les mois qui suivent le décès.

112

Pendant la période de guerre et d'après guerre, les assurances en vigueur passent de près de sept milliards à treize milliards de dollars. C'est un extraordinaire résultat qui s'explique par l'effort de production autant que de conservation des affaires. Jusque là, l'annulation ou le non renouvellement des polices, qu'on l'appelle comme on voudra, avait toujours été une véritable plaie. À quelque époque que ce soit, la vente s'était accompagnée d'un déchet plus ou moins considérable suivant la période. Qu'on en juge par ces chiffres qui ont trait aux assurances annulées au Canada de 1933 à 1948.

III — Assurances résiliées au Canada de 1933 à 1948.

Année	Assurance non renouvelée ²	Assurance annulée ¹	Total ³	% ⁴
1933	\$365,372,000.	\$420,362,000.	\$785,734,000.	120.04
1934	274,578,000.	360,169,000.	634,747,000.	92.75
1935	235,839,000.	299,658,000.	535,497,000.	81.42
1936	220,135,000.	259,578,000.	479,713,000.	76.05
1937	205,809,000.	228,211,000.	434,020,000.	63.33
1938	218,608,000.	218,049,000.	436,657,000.	68.17
1939	165,303,000.	218,293,000.	383,596,000.	63.84
1940	144,204,000.	199,245,000.	343,449,000.	57.03
1941	130,452,000.	163,451,000.	293,903,000.	41.81
1942	121,996,000.	123,724,000.	245,720,000.	29.46
1943	121,578,000.	91,659,000.	213,237,000.	23.63
1944	131,833,000.	90,863,000.	222,696,000.	24.24
1945	126,630,000.	111,099,000.	237,729,000.	23.20
1946	177,341,000.	154,060,000.	331,401,000.	23.02
1947	253,786,000.	171,113,000.	424,899,000.	28.48
1948	253,038,000.	193,372,000.	446,410,000.	28.65

¹ Surrendered

² Lapsed

³ Si ce tableau ne mentionne pas les chiffres de 1929 à 1932, c'est que la statistique officielle ne les établit pas de la même manière et que cela empêche la comparaison.

⁴ En pourcentage des nouvelles affaires souscrites durant l'année; montant brut. Ces chiffres sont tirés des Rapports du Surintendant des Assurances de 1933 à 1948. Même s'ils ne sont pas tout à fait exacts, ils jettent une lumière crue sur les résultats annuels.

La pratique et la statistique officielle font une différence entre les polices non renouvelées (lapsed) et les polices annulées en échange de la valeur de rachat (surrendered). Dans le premier cas, il s'agit de contrats résiliés durant les deux ans qui suivent l'émission; opération qui représente une perte sèche pour l'assuré et une assez lourde perte pour l'assureur. Dans le second, les polices ont été résiliées après la troisième année, en échange de la valeur de rachat; ce qui fait également subir une perte assez substantielle aux deux contractants puisque l'un reçoit une faible part des sommes versées par lui et l'autre n'a pas eu le temps de se rembourser de ses frais d'acquisition, si l'annulation a lieu durant les premières années. À toutes fins pratiques, l'une et l'autre formes de résiliation reviennent au même.

113

Le tableau ci-dessus signale cruellement l'énorme déchet de la production en seize ans. Si on l'examine de plus près, on constate:

a) que les résiliations s'accroissent durant les périodes de crise au point de dépasser sensiblement la production annuelle d'assurance sur la vie; ce qui pourrait être interprété comme la condamnation d'une politique de vente, faite à grand renfort de publicité, si les résiliations massives ne coïncidaient généralement avec une période où l'assuré doit jeter du lest parce que ses moyens ne lui permettent pas momentanément de verser ses primes.

Se rendant compte du préjudice qu'une pareille avalanche cause à tout le monde, les assureurs ont fait, toutefois, un effort considérable de conservation depuis la crise de 1929. Elles se sont rendues compte à ce moment-là que vendre est bien, mais que conserver après avoir vendu est non moins, sinon plus important;

b) que le pourcentage des résiliations aux affaires nouvelles diminue avec la reprise de l'activité économique, au point d'atteindre un minimum de 23.02 en 1946; moment où les affaires continuent d'aller bien au Canada malgré la fin des hostilités, grâce à une politique de réadaptation rondement menée par le gouvernement et aidée par la demande maintenue plus ou moins artificiellement;

114

c) que même si l'argent en circulation reste abondant, les résiliations en 1947 et en 1948, dépassent encore le chiffre de 1937 — année où la crise de 1929 tire à sa fin. En 1948, elles sont près de deux fois plus élevées qu'en 1945. Elles atteignent près de quatre cent cinquante millions de dollars à une époque pourtant active.

Si l'on peut se réjouir de l'importance de la production d'assurance sur la vie au Canada, il faut signaler l'énorme gaspillage que représentent chaque année les annulations. Il y a là un mal dont souffrirait péniblement l'institution, si on ne parvenait par un énorme effort à trouver chaque année auprès du public beaucoup plus que ce qu'il rejette, avec une insouciance qu'explique à peu près seule son ignorance, en période d'abondance tout au moins.

IV. — Répartition des placements des sociétés canadiennes.

	1932	1946
Immeubles	3.52	0.91
Sale agreements	0.79	0.54
Créances hypothécaires	20.76	8.26
Prêts sur nantissement	0.01	0.10
Prêts sur polices	17.82	4.69
Obligations	30.46	76.33
Actions privilégiées	2.09	2.27
Actions ordinaires	19.05	3.42
Espèces	1.04	1.
Autres valeurs d'actif	0.14	.19
Divers	4.82	2.39
	100.00	100.00

Il est intéressant de constater l'évolution des placements des sociétés d'assurances au Canada depuis un quart de siècle. Les chiffres qui précèdent ont trait aux seules compagnies canadiennes, dont les affaires ont assez d'importance pour indiquer la tendance. C'est ce à quoi nous voulons nous limiter ici.

L'orientation vers les obligations est très nette. Ainsi, de 1932 à 1946, le pourcentage de ces titres au total passe de 30.46 en 1932 à 76.33 en 1946. En trois ans, c'est-à-dire de 1944 à 1946, le montant en portefeuille augmente de \$2,270,723,000. à \$2,793,419,000., soit d'environ cinq cents millions. À eux seuls, les fonds d'État forment 57.53 du total. Il y a là une tendance précise qu'il faut attribuer aux exigences des gouvernements durant la guerre, au désir de donner la plus grande liquidité possible au portefeuille et à la nécessité de trouver preneur pour les énormes sommes que canalisent les assureurs canadiens. Les fonds doivent rendre un intérêt aussi élevé que possible. Or, même si le rendement des fonds d'État est très bas, en comparaison du taux de la période 1914-1918, les sommes ainsi placées rapportent un intérêt essentiel.

115

Par contre, la part proportionnelle des immeubles, des créances hypothécaires, des prêts sur nantissement, des prêts sur polices et des actions a diminué considérablement. Il y a à cela une explication que voici. À l'époque étudiée, la loi permettait aux assureurs de ne posséder que les immeubles dont ils avaient besoin pour leurs affaires.¹ Les besoins n'augmentant pas dans la mesure de l'expansion des assurances, le chiffre des placements immobiliers est allé en diminuant du fait de la dépréciation. D'autant plus que les assureurs ont

¹ Loi de 1932. Article no 63 de la loi des compagnies canadiennes et britanniques.

trouvé dans des immeubles beaucoup trop grands pour eux à l'époque de la construction, l'espace qu'il leur a fallu par la suite.¹

116

Les créances hypothécaires, par suite de la difficulté de la construction, et les prêts sur nantissement, par suite de l'abondance de l'argent en circulation, n'offraient plus, en 1946, les ouvertures qu'ils présentaient en 1920 et en 1932 dans le premier cas et en 1920 dans le second. Quant aux prêts sur polices qui seraient avantageux à cause de leur rendement, s'ils n'étaient dangereux pour la conservation des polices,² ils n'ont plus la même utilité pour l'assuré en 1946, année d'abondance de l'argent, qu'en 1920 et surtout en 1932, années de crise.

Pour les actions ordinaires, la régression est très nette. Elle provient d'un changement de politique de la part d'une compagnie surtout. La crise de 1929 ayant montré le danger pour les assureurs d'avoir une trop forte part de leur actif en actions ordinaires, la loi a fixé un plafond de quinze pour cent, et graduellement la liquidation s'est effectuée. Ainsi de 1944 à 1946, seulement, le portefeuille d'actions ordinaires pour l'ensemble des sociétés canadiennes d'assurance sur la vie a diminué de \$197,233,000. à \$125,000,000. Il était en 1932, de \$298,934,000. dans le cas d'une seule société, et de \$315,500,000. pour l'ensemble.

Cette orientation nouvelle des placements, plus ou moins imposée par les circonstances, la loi et les hommes qui dirigent les sociétés, a naturellement eu une influence directe sur le rendement du portefeuille. Comme il y a là un fait très important, il vaut la peine qu'on s'y arrête.

¹ Depuis lors, les dispositions de la loi ont été modifiées. En 1948, par exemple.

² En 1932, les prêts sur polices consentis au Canada par les sociétés canadiennes représentent 23.5 pour cent des réserves, ce qui est très élevé. Rapport du Surintendant des Assurances de 1932, p. XXXVIII. En 1947, le pourcentage n'est plus que de 6½.

V. — Taux de rendement du portefeuille des sociétés canadiennes de 1881 à 1946: ¹

	%		%		%
1881	6.99	1932	4.99	1940	4.24
1891	5.74	1933	4.70	1941	4.24
1901	4.80	1934	4.73	1942	4.13
1911	5.90	1935	4.59	1943	4.11
1921	6.42	1936	4.51	1944	4.12
1929	6.48	1937	4.56	1945	3.89
1930	6.23	1938	4.32	1946	3.71
1931	5.59	1939	4.32		

De 1881 à 1929, le rendement des placements se maintient très élevé, sauf durant une courte période où il tombe momentanément à un peu moins de cinq pour cent. Pays neuf, le Canada a un besoin intense de capitaux et à cause de cela le loyer en est cher. C'est l'observation que notait déjà l'auteur du *Year Book and Almanac of 1870*, quand il invitait les sociétés anglaises à tenir compte des conditions différentes du placement en Amérique et d'en accorder le bénéfice aux assurés canadiens.

Les gouvernements et l'entreprise privée ont besoin d'argent pour leurs initiatives. Comme le pays n'en peut fournir qu'une faible part, ils vont le chercher à l'étranger au prix fort. Tant que cette situation subsiste et, plus tard, tant que la demande de capitaux reste très forte (c'est le cas jusqu'en 1929), le taux de l'intérêt est très élevé. Grâce à l'abondance de l'argent mis en circulation par la guerre et à l'intervention de l'État, qui veut financer les opérations militaires au plus faible prix possible, les choses changent d'aspect à partir de 1939. Comme les sociétés d'assurance doivent forcément acheter les titres du gouvernement fédéral, le résultat est immédiat. On en suit la marche sur le taux moyen de 1939 à 1946. Depuis lors, la courbe a encore fléchi. Notons immédiatement que le phénomène est le même aux États-

¹ Rapport du Surintendant des Assurances de 1946, p. XVII.

Unis, où le taux est tombé de 3.54 en 1939 à 2.88 en 1947.¹ Cette assez grande différence de rendement permet aux sociétés canadiennes de résister à la concurrence américaine. C'est une des causes qui expliquent l'essor de nos compagnies.

Il est également intéressant d'étudier les chiffres qui expliquent le fléchissement du rendement, dans le cas des sociétés canadiennes. Voici les principaux :

118

Année	Créances hypothécaires		Obligations		Actions	
	Montant	Taux de rendement	Montant	Taux de rendement	Montant	Rendement
1929	\$327,211,000.	6.61	\$ 418,793,000.	5.75	\$314,284,000.	7.45
1932	332,552,000.	5.96	503,474,000.	5.01	350,138,000.	3.58
1939	304,879,000.	4.73	1,256,510,000.	3.99	305,308,000.	4.16
1944	256,022,000.	6.53	2,270,723,000.	3.49	247,188,000.	4.42
1945	266,830,000.	5.91	2,618,110,000.	3.37	205,675,000.	4.61
1946	302,149,000.	5.46	2,793,419,000.	3.29	208,279,000.	4.61

Il n'est pas étonnant que, de 1929 à 1946, le taux de rendement soit tombé de 6.48 à 3.71, quand les obligations prenaient une telle importance dans le portefeuille et quand leur rendement passait de 5.75 à 3.29, sous l'influence de la politique adoptée par l'État.



Il reste à traiter deux autres aspects du sujet: la répartition des assurances-vie entre les sociétés canadiennes et étrangères d'une part, et entre les sociétés provinciales et fédérales de l'autre.

Au début de cette étude, je citais l'opinion exprimée par l'auteur de *The Year Book and Almanac for 1870*, en signalant combien il avait vu juste lorsqu'il affirmait: "*Thus by analogy, it seems evident that the business of Canadian Companies will grow in the greatest ratio — that of the American next — while that of English Companies will be compara-*

¹ Life Insurance Fact Book — 1948, p. 52.

A S S U R A N C E S

tively slow". Voici la répartition des assurances ordinaires en vigueur à diverses époques. Elle démontre l'exactitude de ces prévisions.¹

Année	Sociétés canadiennes	Sociétés britanniques	Sociétés américaines	Total
1869	\$ 5,477,000.	\$16,318,000.	\$ 13,885,000.	\$ 35,680,000.
1900	267,151,000.	39,485,000.	124,433,000.	431,069,000.
1914	794,520,000.	60,771,000.	386,869,000.	1,242,160,000.
1920	1,635,363,000.	76,883,000.	867,854,000.	2,580,100,000.
1929	3,764,538,000.	116,546,000.	1,839,952,000.	5,721,036,000.
1939	4,026,952,000.	144,333,000.	1,917,990,000.	6,089,275,000.
1946	6,419,499,000.	203,668,000.	2,954,425,000.	9,577,592,000.

119

En 1869, la part des sociétés canadiennes était de 15 pour cent, celle des sociétés britanniques de 46 et celle des sociétés américaines de 39. En 1914, la part des sociétés canadiennes est de 64 pour cent, celle des sociétés britanniques de 5 pour cent et celle des sociétés américaines de 31 pour cent. En 1946, la répartition est encore plus favorable aux sociétés canadiennes :

Compagnies canadiennes	67
" britanniques	2
" américaines	31
								100

La prépondérance des sociétés canadiennes, malgré la concurrence des énormes sociétés américaines et britanniques, a plusieurs causes. Elle s'explique avant tout par le fait que les sociétés canadiennes ont su s'organiser, puisqu'elles ne sont pas protégées par des mesures gouvernementales comparables aux droits de douane, par exemple. En effet, ce n'est pas en exigeant un dépôt double de celui des compagnies canadiennes que le législateur a mis celles-ci à l'abri. Un rendement des placements et une participation dans

¹ Rapport du Surintendant des Assurances pour 1946, p. 15A et Year Book and Almanac for 1871, p. 110.

les bénéfiques plus élevés, l'usage d'excellentes tables de mortalité, des mêmes manières de procéder, tout cela a donné aux sociétés canadiennes des moyens d'action qui leur ont permis non seulement de tenir tête aux grandes compagnies américaines, mais de les dépasser très rapidement au Canada, grâce à des méthodes de production actives, « agressives », comme aiment à dire les Américains. Et comme on sait, ils sont passés maîtres dans ce domaine.

120

Les sociétés d'assurance sur la vie ont pu se développer, sans être englobées dans un groupe plus puissant, comme l'ont été les compagnies d'assurances autres que vie, par exemple. Cela est dû au fait que la loi défend à une société d'assurance sur la vie de se porter acquéreur des titres d'une autre société similaire. Ainsi, on est parvenu à sauvegarder l'identité des compagnies et à empêcher qu'elles ne soient comprises dans d'énormes cartels. Des groupes puissants auraient réduit la concurrence, mais ils auraient graduellement mis en quelques mains les épargnes de tout un peuple et, en cas de faillite, ils auraient entraîné la masse des capitaux englobés par eux. C'est ce que le législateur a voulu éviter très sagement.

Reste la répartition des assurances sur la vie entre les sociétés provinciales et fédérales. Par un curieux phénomène, dont l'explication tient à la fois de la psychologie et de la loi, le plus grand nombre des sociétés relèvent de la juridiction fédérale. Pour éviter les tracasseries de neuf services provinciaux et pour simplifier le contrôle gouvernemental, la plupart des sociétés acceptent la loi fédérale avec ses restrictions et s'inclinent devant les exigences même draconiennes du surintendant des assurances. On sait quel *modus vivendi* s'est établi petit à petit. Les provinces acceptent que le gouvernement fédéral règlementent les sociétés, qui ont un permis fédéral leur permettant de traiter dans l'en-

semble du Canada, tandis que le gouvernement d'Ottawa n'intervient pas dans le contrôle exercé par les surintendants provinciaux sur les sociétés ayant un permis provincial. D'un commun accord, les sociétés à permis fédéral fournissent leurs résultats d'ensemble aux surintendants provinciaux pour des fins de statistique seulement. Elles acceptent l'autorité fédérale, bien qu'il ne soit pas du tout sûr que le contrôle fédéral, qui existe en fait depuis 1868, soit valide. Fait assez troublant, en effet, chaque fois qu'une cause a été portée au Conseil privé, les provinces ont eu gain de cause. La constitutionnalité de la loi des assurances fédérales n'a jamais été soumise au comité judiciaire, qui n'a tranché que certains aspects; mais il est permis de se demander quel serait le résultat d'une consultation d'ensemble présentée maintenant à la Cour Suprême. Pour l'instant, comme je le signalais précédemment, chacun s'incline devant les décisions du surintendant fédéral.

Pour qu'on puisse juger de l'étendue des juridictions provinciales et fédérales, voici un dernier tableau qui indique la répartition des assurances-vie, souscrites au Canada en 1948, entre les sociétés relevant du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux.

	Assurance en vigueur, le 31 décembre 1948	%
Sociétés fédérales	\$13,346,836,000. ¹	96
" provinciales	548,304,000.	4
	\$13,895,140,000.	100

La démonstration est concluante.



Et voilà ce qui m'a paru être les aspects principaux de l'essor de l'assurance sur la vie au Canada. Ce que j'apporte

¹ Ce chiffre englobe également l'assurance souscrite auprès des sociétés de secours mutuel, dont le montant n'est pas compris dans la statistique de l'assurance ordinaire et collective utilisée au cours de cet article. En procédant ainsi, on a suivi l'exemple de la statistique officielle, afin de pouvoir utiliser ses chiffres.

aujourd'hui au lecteur, c'est des notes tendant à indiquer les étapes d'une grande entreprise, une des plus grandes peut-être et sûrement une de celles qui atteignent nos gens le plus directement. L'histoire de l'assurance en Amérique, ce sera de plus en plus, en effet, l'histoire des économies des petites gens, puisque, graduellement, l'assurance sur la vie centralise l'épargne de la classe moyenne et du peuple.