

Faits d'actualité

Jean Dalpé

Volume 26, numéro 1, 1958

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1109556ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1109556ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Dalpé, J. (1958). Faits d'actualité. *Assurances*, 26(1), 44–54.
<https://doi.org/10.7202/1109556ar>

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

44 1 — Ainsi parla un *City Agent* au sujet du nouveau barème de commissions.

Les sociétés adhérant à la Canadian Underwriters' Association ont fait savoir qu'à partir du 1er juillet 1958, la commission sur les assurances contre l'incendie portant sur les risques protégés par extincteurs automatiques et sur les établissements industriels serait réduite de deux et demi pour cent dans le premier cas et de cinq pour cent dans le second, pour les agents dits *City agents*, c'est-à-dire ceux qui acceptent de faire une partie du travail administratif qui revient normalement à l'assureur lui-même. Ce travail consiste, en particulier, à émettre les polices, à discuter avec la Canadian Underwriters' Association le taux et les conditions de l'intercalaire, à préparer celui-ci, à fournir les détails techniques aux assureurs, à faire des inspections au besoin, à assurer l'uniformité des conditions entre les assureurs.

À ceux qui ont un réseau de sous-agents, on a également annoncé qu'à partir du 1er janvier 1959, on supprimerait la commission supplémentaire de sept et demi pour cent destinée à leur permettre de faire face à leurs frais, une fois la commission ordinaire versée au sous-agent.

La nouvelle a causé de la consternation parmi ceux dont une bonne partie du revenu provient de cette double source de commission et qui se sont bâti un réseau d'agents substantiel depuis quelques années. En procédant ainsi, les assureurs espèrent sans doute qu'à l'avenir ces sous-agents viendront

directement à eux, ce qui leur épargnera sept et demi pour cent de la prime. D'un commun accord, ils suppriment ainsi des organismes qu'ils ont contribué à créer d'abord, puis à consolider, tout en refusant, il est vrai, depuis quelques années, d'en autoriser d'autres. Ils ont laissé subsister ceux qui existaient déjà en reconnaissant leur utilité qui était réelle. Sans ces intermédiaires d'intermédiaires, on se demande comment se seraient tirés d'affaires tous ces petits agents qui n'ont pas les connaissances techniques et le marché voulu pour placer les affaires qui doivent être réparties entre plusieurs assureurs. Qu'ils y renoncent tout simplement et, ainsi, l'agent initial ou le courtier bien organisé en profitera directement, pense-t-on ! C'est bientôt dit.

45

Tout cela va entraîner des protestations assez violentes, aussi bien de la part du premier que du second intéressé : le premier qui doit renoncer à un revenu légitimement bâti, et le second qui risque de perdre une partie payante de sa clientèle parce qu'il ne pourra plus placer ses affaires importantes. Qu'il s'organise ou se forme, dira-t-on ! Et s'il ne le peut pas, qu'il passe ses affaires à d'autres en acceptant une commission moindre pour les services rendus. En somme, sa rémunération sera réduite au niveau où elle devrait être si l'on considère la qualité du service qu'il rend ! Ne devrait-il pas être rémunéré, en effet, que pour l'apport d'affaires et pour la perception des primes. Or, par une contradiction qui s'explique surtout, semble-t-il, par un jeu d'équilibre destiné à faire disparaître l'influence des gros bureaux, en s'attirant la bonne volonté des petits agents et courtiers, les assureurs ont remonté, il n'y a pas encore très longtemps, la commission de l'agent ordinaire à peu près au niveau de celle qu'on accordera au *City agent* à partir du 1er juillet. Par une curieuse contradiction, on a augmenté ainsi la rémunération de l'intermédiaire dont la fonction est très limitée et on diminue celle que reçoit le

City agent qui rend des services très appréciables. L'on invoque pour cela :

a) que les tarifs ont été augmentés et que, grâce à cela, la commission représentera à peu près la même somme en fin de compte;

b) que les frais d'acquisition sont dans l'ensemble trop élevés.



46

Poussé par la curiosité, nous avons interviewé un *City agent* fort bien organisé. Et voici ce qu'il nous a dit au sujet de la diminution du tarif de commission pour les risques industriels et les risques protégés par extincteurs automatiques. « Il est vrai qu'on a augmenté les tarifs et qu'ainsi la rémunération sera à peu près maintenue pour le moment et tant que les primes resteront à ce niveau, mais en procédant ainsi on ne tient pas compte qu'on me demande de défendre des tarifs qui, parfois, sont presque indéfendables. Je suis obligé d'expliquer, de convaincre et d'essayer de justifier des barèmes qui ne sont pas toujours justifiables. On m'impose ainsi un travail très lourd à l'époque où l'on diminue le taux de ma rémunération et où l'on chambarde presque tous les usages du métier. Et on la diminue justement pour les risques qui demandent le plus de connaissances et de travail personnel, c'est-à-dire les risques industriels et les immeubles protégés par extincteurs automatiques. De plus, pour ces risques, on me met sur le même pied que l'agent ou le courtier qui a son bureau dans sa poche et qui n'a presque aucun autre frais que l'abonnement au téléphone (et encore, dans certains cas, l'assureur le paye), la papeterie (que l'assureur paie en grande partie), l'usure de ses semelles, son automobile et la part de son loyer que l'assureur ne règle pas lui-même. L'assureur a ses affaires, mais elles lui coûtent très cher, tandis qu'il est rare que nous, les *City agents*, ayons recours à son personnel. Beaucoup d'entre nous ne sont pas organisés comme

vous le dites, affirmerez-vous peut-être. Mais pourquoi a-t-on nommé un certain nombre d'entre eux sans se préoccuper de leur aptitude à faire le travail, simplement pour se les attacher au moment où les règlements du syndicat le permettaient. Et pourquoi traite-t-on maintenant tout le monde sur le même pied sans tenir compte des services rendus ? »

Au second argument, c'est-à-dire à l'argument des frais d'acquisition, le *City agent* répond : « les frais augmentent, c'est exact, mais les primes augmentent aussi et avec un revenu accru, on aura assez pour faire face aux dépenses, tant d'administration que d'acquisition et d'indemnisation. Pourquoi diminue-t-on le taux de ma commission, alors que mes frais personnels vont croissant comme ceux des assureurs, comme aussi mes frais d'acquisition et d'administration. Pas plus que vous, gérants ou chefs de services, mes employés n'accepteront de couper leurs salaires. Nous sommes liés l'un à l'autre assez solidement. Je vous apporte des affaires toutes préparées ; je vous fournis les renseignements et les documents nécessaires à l'émission des polices, je les émets moi-même au besoin et je vérifie votre travail. Or, vous le savez, dans l'ensemble, il est assez mal fait. Si je vous laisse faire les avenants, pas un seul ne se lira de la même manière, à moins que le texte ne soit déterminé par le Syndicat. Et s'il est préparé par l'un de vous, l'assuré peut être à peu près sûr d'avoir le maximum de restrictions. Et parmi les polices que vous m'enverrez, trois sur sept devront être corrigées pour être uniformes ou au point. Une prime de cent dollars ou de mille dollars n'est parfois qu'une question de zéro. Est-ce si mal que cela, direz-vous, assureur qui avez comme nous des problèmes de personnel ? Mais pour les régler, c'est toujours le *City agent* qui parle, je dois payer très cher. Je ne peux engager n'importe qui. S'il est chargé de vous indiquer dans l'ensemble ce qu'il faut faire ou de discuter avec le Syndicat sans tout accepter les yeux fermés, il faut que mon per-

sonnel soit au moins l'équivalent de vos meilleurs hommes. Et vous le savez, on ne l'a pas et on ne le garde pas pour ces salaires de demi-misère qui expliquent le roulement de certains bureaux. Cela je ne peux me le permettre, car de l'efficacité de mes services dépend la survivance de mes affaires. »



48 Et c'est ainsi que raisonne le *City agent* que nous sommes allé voir récemment, après avoir appris la réduction du tarif de commission. Nous ne voudrions pas lui donner entièrement raison sur tous les points. Et cependant, nous nous posons quelques questions :

a) A-t-on dit que si jamais on revenait à des tarifs inférieurs, on remonterait la commission au chiffre antérieur ? Nous ne le croyons pas. Et cependant, l'argument principal que l'on emploie, c'est la hausse du tarif du 1er janvier dernier pour justifier la diminution de la commission.

b) Ne semble-t-il pas qu'on veuille jouer un groupe contre un autre, c'est-à-dire les petits contre les gros ? En augmentant les petits il y a quelque temps et en diminuant la part des gros sans considération du travail fait, ne cherche-t-on pas à neutraliser un mouvement d'ensemble puisque le nombre des uns dépasse très sensiblement celui des autres ? En opposant les augmentés aux diminués, ne cherche-t-on pas tout simplement et assez habilement, il faut le reconnaître, à obtenir l'aide de ceux-là contre ceux-ci ? Et n'essaye-t-on pas ainsi de profiter d'un moment propice, c'est-à-dire celui où les frais ont été le plus élevés, pour se débarrasser d'une classe privilégiée, afin d'uniformiser le coût d'acquisition sans tenir compte de rien d'autre que du prix immédiat ?

Tout cela serait assez adroit, si on ne risquait pas ainsi d'apporter un nouvel élément perturbateur dans des relations déjà assez tendues. Ne court-on pas la chance, en effet, que celui qui fait une bonne partie de la besogne actuellement se

dise: si on me coupe ma rémunération, je ne fais plus grand'chose; je me contente de placer les affaires; que les assureurs fassent eux-mêmes le reste du travail. Si cela se réalise, devant quel gâchis se trouvera-t-on ! Car, il ne faut pas se le cacher, si certains assureurs sont bien organisés, d'autres le sont beaucoup moins et d'autres assez mal. Avec la tendance actuelle en assurance-incendie, un montant d'assurance important, doit être sectionné entre plusieurs assureurs. Et s'il n'y a personne pour fournir les renseignements d'ensemble que de bonnes gens incapables de comprendre les besoins réels de l'assuré, de vérifier et de faire reprendre le travail, devant quel désordre ne se trouvera-t-on pas ?

Si, pour reconnaître la qualité du travail, il n'y a que la *profit commission*, c'est-à-dire la commission supplémentaire basée sur les résultats techniques de l'agence, nous ne croyons pas que cela soit suffisant. D'autant plus que cette sur-commission ne reconnaît pas l'efficacité du travail autant que le rendement réel de l'agence.

c) Est-on bien sûr également qu'il ne s'agit pas d'un palier dans l'évolution du régime de commission en assurance contre l'incendie ? Nous ne sommes pas persuadés qu'on ne tentera pas graduellement de l'abaisser davantage en profitant des circonstances, encore une fois, et sans tenir compte des services rendus. C'est cela, croyons-nous, que le *City agent* aperçoit à travers le rideau de fumée dont les assureurs tentent d'entourer l'opération. Ceux-ci ne peuvent s'étonner dès lors que la réaction soit assez violente de la part de gens intelligents et qui comprennent très bien la manœuvre.

d) Et enfin, les résultats de 1957, même très mauvais techniquement, sont-ils tellement défavorables, quand on considère tous les éléments du problème, que l'on risque de s'aliéner un grand nombre de ceux qui, auprès du public, défendent la cause des assureurs ?

II — Les résultats de 1957.

Comme on sait, les résultats techniques sont très mauvais.

Voici quelques chiffres tirés de *Canadian Underwriter*¹ et du *Financial Post*,² qui l'indiquent très bien:

1. — Résultats d'ensemble des sociétés à permis fédéral pour les assurances incendie et accidents — assurance maritime non comprise.

50

PERTE TECHNIQUE

1956	...	...	...	...	...	...	...	...	\$29,159,000.
1957	...	...	...	...	...	...	...	...	69,019,000.

Voilà des résultats extrêmement défavorables pour un marché de l'importance du nôtre. Ils expliquent dans une certaine mesure l'affolement de quelques-uns, les brusques augmentations de tarif qui ont eu lieu au début de 1958 et l'entente qui a régné entre tous, tant au point de vue du barème des taux que de celui des commissions. Jamais dans l'histoire de l'assurance au Canada, y a-t-il eu pareille unanimité devant les mesures de défense. Même si la perte technique est partiellement contrebalancée par le rendement du portefeuille, il est évident qu'on se trouve devant une situation qui n'est pas saine et qui pourrait s'avérer dangereuse dans certains cas si elle se maintenait ou s'accroissait.

Aux États-Unis, où les résultats ont également été déplorable en 1957, on se demande si, à l'avenir, il ne faudrait pas en toute justice pour l'assuré que les tarifs tiennent compte à la fois des primes, du rendement et de l'accroissement de valeur du portefeuille. En procédant ainsi, on ferait bénéficier l'assuré d'un fonds plus considérable et d'un revenu qui, en somme, est le produit même des affaires traitées. C'est,

¹ Avril 1958.

² 3 mai 1958.

croyons-nous, l'explication de la résistance opposée aux augmentations de tarif par les pouvoirs publics, chargés du contrôle de l'assurance chez nos voisins. Se rendant compte que le déficit d'exploitation est compensé en très grande partie, sinon en totalité dans bien des cas, par le rendement net du portefeuille, ils s'opposent à des hausses de tarif au moment où les affaires sont momentanément peu en mesure d'y faire face. Au Canada, on s'en tient à la notion vieille et parfaitement défendable, même si elle n'est pas complète, des résultats techniques pour juger la situation. Qu'on en tienne compte, dans une période comme celle que nous traversons, mais qu'on n'oublie pas qu'un certain nombre d'assureurs diminuent sensiblement ou même transforment une perte industrielle en un bénéfice très diminué, mais réel, une fois tous les éléments du problème réunis au bilan. Qu'on accorde certaines augmentations, nous l'admettons. Mais qu'on agisse avec un peu de sang froid et que les hausses soient modérées, même si elles sont successives ! C'est ce que nous avons en vue dans le numéro de janvier 1958, en rappelant hors de propos, nous a-t-on dit, le sens de la mesure et ses droits.

2. — Voici maintenant la répartition des résultats techniques entre les trois groupes d'assureurs.¹

	1957	1956	%
Compagnies canadiennes	\$12,279,000.	\$ 3,757,000.	
Compagnies britanniques	30,634,000.	11,443,000.	
Compagnies étrangères	26,106,000.	13,959,000.	
	<u>\$69,019,000.</u>	<u>\$29,159,000.</u>	

3. — Puis des chiffres ayant trait aux dix assureurs qui ont le montant de primes le plus élevé :² primes acquises, à l'exclusion des assurances vie et maritime.

¹ Financial Post.

² Canadian Underwriter, p. 17 et 22-26.

A S S U R A N C E S

52

	Primes nettes acquises	Perte technique subie en 1957
Lloyd's, London	\$28,858,000.	\$11,347,442.
Western Group	19,499,000.	1,796,593.
Royal-Liverpool Group	19,000,000.	1,850,814.
Travelers Group	16,787,000.	151,393.
Zurich Ins. Co.	15,872,000.	6,903.*
Guardian Group	13,306,000.	1,956,816.
Commercial Union Group	12,344,000.	1,613,373.
Canadian General Group	12,294,000.	301,283.
Employers' Liability Group	11,940,000.	1,522,950.
Wawanesa Mutual Ins. Co.	11,589,000.	52,871.*

* Bénéfice.

Ce tableau indique à la fois les primes et les résultats techniques des dix assureurs qui ont le chiffre d'affaires le plus élevé au Canada. Comme on le voit, les écarts sont considérables, de Lloyd's au groupe de la Western et de la Guardian. Avec des primes d'un peu moins de la moitié, ce dernier a un déficit industriel de 18 pour cent de celui de Lloyd's. Quant à la Western (groupe canadien) avec des primes de 67 pour cent de celles de Lloyd's, elle s'en tire avec une perte technique comparative de 16 pour cent. L'écart est encore plus grand si l'on compare avec les résultats de la Zurich (suisse) de la Travelers (américaine) du groupe de la Canadian General (canadien) et de la Wawanesa (canadienne).

En somme, si l'on considère les chiffres qui précèdent, on constate:

a) que parmi les dix grands de l'assurance au Canada, les assureurs britanniques tiennent la tête, tant au point de vue du nombre que du chiffre d'affaires. C'est ce qui explique leur influence dans les syndicats.

b) que si elles sont beaucoup plus nombreuses que les compagnies britanniques et canadiennes¹ les compagnies

¹ Suivant la statistique des assureurs assujettis au contrôle fédéral:

Compagnies britanniques en 1955 — 96

Compagnies canadiennes en 1955 — 97

Compagnies étrangères en 1955 — 210 — P. 95, 102 et 112 du Rapport du surintendant des assurances.

étrangère¹ ne parviennent qu'à grande peine à paraître parmi les sociétés les plus importantes. Les sociétés britanniques restent parmi les plus fortes, même si elles ne détiennent qu'une part relativement restreinte des affaires totales. Voici quelques chiffres à ce sujet: ²

	Primes acquises totales. Montant — %		Résultats techniques en % des primes acquises	
	(en millions)		incendie	accidents
1. Compagnies strictement canadiennes	\$198.7	29	61.64	72.35
2. Compagnies britanniques	\$217.8	31.7	83.42	80.29
Filiales canadiennes	\$ 39.7		68.66	71.27
Filiales étrangères	\$ 1.3		72.87	93.53
Sociétés britanniques	\$177.8		84.53	82.66
3. Compagnies étrangères	\$269.2	39.3	77.75	72.85
Filiales canadiennes	\$ 14.3		76.88	67.95
Sociétés étrangères	\$254.8		77.83	73.09
Résultats globaux	\$686.0	100.0	75.12	

c) que trois compagnies canadiennes tiennent une place honorable parmi les plus importantes. A signaler qu'une seule est du Syndicat, les deux autres étant indépendantes.³

4. — Voici un dernier tableau donnant les résultats comparatifs des sociétés syndiquées et indépendantes ⁴:

¹ Qui sont en grande partie américaines.

² Basés à nouveau sur ceux de **Canadian Underwriter**, parus dans le numéro d'avril 1957, p. 15.

³ Deux sociétés par actions et une mutuelle.

⁴ Tirés de **Canadian Underwriter**, p. 18. Affaires totales. Assurance maritime et vie exclues. Primes acquises.

A S S U R A N C E S

	Primes en millions de dollars		% du total		Rapport des sinistres aux primes —
	1957	1956	1957	1956	1957
Sociétés syndiquées	268.	242.	39.13	40.60	75.82
Sociétés indépendantes	233.	202.	33.91	33.92	71.24
Sociétés indépendantes traitant d'accidents et maladie	115.	95.	16.87	15.92	78.33
54 Sociétés de réassurance traitant avec des agents	24.	14.5	3.46	2.94	86.24
Sociétés faisant affaires directement avec l'assuré (Direct writers)	45.	39.	6.57	6.62	76.94

En somme, si les primes des sociétés syndiquées augmentent, la part relative de leurs affaires continue de diminuer.