

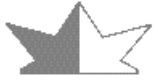
Le Groupe de travail
sur l'avenir du
secteur des services
financiers canadien

L'industrie de l'assurance générale

par
Coopers & Lybrand

Septembre 1998

Document de recherche préparé pour le Groupe de travail
sur l'avenir du secteur des services financiers canadien



Le Groupe de travail
sur l'avenir du
secteur des services
financiers canadien

L'industrie de l'assurance générale

par
Coopers & Lybrand

Septembre 1998

Document de recherche préparé pour le Groupe de travail
sur l'avenir du secteur des services financiers canadien

**Les points de vue exprimés dans ces documents
de recherche n'engagent que leurs auteurs;
ils ne reflètent pas nécessairement l'opinion du Groupe de
travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.**

Numéro de catalogue : BT22-61/3-1998F-15
ISBN 0-662-83166-7

Pour obtenir d'autres exemplaires de ce document,
veuillez vous adresser au :
Centre de distribution
Ministère des Finances
300, avenue Laurier ouest
Ottawa K1A 0G5

Téléphone : (613) 995-2855
Télécopie : (613) 996-0518

Également disponible sur Internet à l'adresse
<http://groupetravailsservfin.fin.gc.ca>

This publication is also available in English.



Table des matières

Aperçu	5
Résumé : les principales caractéristiques de l'industrie de l'assurance générale	6
Activité et structure de l'industrie.....	9
Nature et composition du marché.....	9
L'industrie de l'assurance générale dans le contexte du secteur financier canadien	12
Structure financière de l'industrie.....	16
Réglementation de l'assurance générale	21
Principales questions de politique publique concernant l'assurance générale.....	24
Tremblement de terre	24
Probabilité d'importants regroupements dans l'industrie et questions stratégiques connexes ..	29
Changements qui pourraient être apportés sous peu au système de distribution.....	30
Impact général de la technologie	33
Pièces.....	34

Aperçu

L'industrie de l'assurance générale (aussi appelée assurance multirisques ou IARD) est assez différente des autres branches du secteur des services financiers. À la différence des banques et des compagnies d'assurance vie, les compagnies d'assurance générale ne font pas d'intermédiation financière. Elles assurent l'intermédiation des risques, plutôt que des actifs financiers, et elles doivent à ce titre assumer elles-mêmes une bonne part du risque. Cette fonction a donc un certain nombre d'incidences fondamentales, notamment au chapitre de la stratégie de placement et de la répartition du capital.

Comme dans les autres branches du secteur des services financiers, des questions clés se posent à l'heure actuelle.

Résumé : les principales caractéristiques de l'industrie de l'assurance générale

L'industrie de l'assurance générale diffère sous un certain nombre d'aspects fondamentaux des autres branches du secteur des services financiers. Ces aspects seront expliqués en détail ailleurs dans le présent document, mais quelques-unes des différences les plus importantes sont résumées ci-après :

- **Fonction fondamentale : étaler et assumer le risque**

À la différence de la plupart des autres « piliers » du secteur financier, les compagnies d'assurance générale ne sont pas sur le marché de l'intermédiation; elles ont pour fonction d'étaler et d'assumer le risque.

- **Types de risques couverts**

Parmi les risques habituellement couverts par les compagnies d'assurance générale, mentionnons le risque de perte ou de dommages de biens (p. ex. une police propriétaires occupants), le risque d'être tenu responsable de pertes ou de dommages subis par autrui (p. ex. la partie responsabilité civile d'une police d'assurance automobile) et d'autres risques plus spécialisés.

- **Deux aspects : assurance et placement**

Les compagnies d'assurance générale se livrent en réalité à deux types d'activités : 1) l'assurance proprement dite, c'est-à-dire l'évaluation du risque, l'établissement de primes suffisantes pour couvrir les risques assumés et le règlement des sinistres; et 2) le placement des primes en attendant qu'elles soient nécessaires au règlement des sinistres et des autres dépenses. Nous nous pencherons ailleurs dans le présent document sur l'interaction entre ces deux types d'activité.

- **Réassurance**

Pour mieux étaler encore le risque, les compagnies d'assurance générale « réassurent » une partie de leur portefeuille. Les réassureurs sont des compagnies d'assurance spécialisées qui ne traitent qu'avec d'autres compagnies d'assurance, et jamais directement avec le public.

- **Actif moins important**

Pour les raisons indiquées à la section 2, les compagnies d'assurance générale n'ont habituellement pas un actif aussi important qu'un grand nombre d'autres institutions financières. L'actif des compagnies d'assurance générale au Canada ne s'élève en moyenne qu'à 246 millions de dollars.

- **Niveaux de risque relativement élevés**

Plusieurs répercussions importantes découlent des activités des compagnies d'assurance générale qui consistent à étaler et à assumer le risque :

- **Capital élevé en comparaison des autres institutions financières :** ce capital permet d'absorber les pertes imprévues au niveau de l'assureur lui-même plutôt que de les répercuter sur le public par le jeu de l'insolvabilité.
- **Placements prudents :** les fonds doivent être placés assez prudemment en raison du risque élevé qu'assume l'entreprise dans le cadre de sa fonction d'assurance.
- **Liquidité :** en cas de sinistre important, l'assureur doit être en mesure de dédommager l'assuré dans un délai raisonnable.

- **Établissement des prix**

À la différence de la plupart des autres entreprises, les compagnies d'assurance générale ne connaissent le coût définitif de leur produit que longtemps après qu'il a été vendu. En conséquence, les prix doivent être établis en fonction de prévisions actuarielles de la fréquence et du montant des sinistres. Dans la pratique, ce facteur entraîne aussi une certaine « élasticité » des prix -- pour les risques commerciaux importants, les assureurs ont parfois tendance à baisser leurs prix pour obtenir le contrat, en espérant malgré les probabilités qu'aucun sinistre important ne surviendra pendant qu'ils assument le risque, ou que la prime pourra graduellement être augmentée dans les années à venir.

- **Image auprès des consommateurs**

Même si l'image des compagnies d'assurance générale auprès des consommateurs n'est peut-être pas pire que celle d'autres institutions financières comme les banques, certains estiment que la nature de leur activité est telle que les compagnies d'assurance générale seront appelées à relever un défi tout particulier à cet égard.

- **Caractère cyclique**

Quand on examine la performance financière de l'industrie sur cinq ans ou plus, on ne peut que constater le caractère hautement cyclique des résultats.

- **Propriété et activité étrangères**

À la différence de l'industrie de l'assurance vie, et évidemment du secteur bancaire, un grand pourcentage de l'activité est exercé par des compagnies contrôlées par l'étranger.

- **Cadre réglementaire**

Le cadre réglementaire des compagnies d'assurance générale ressemble à celui des compagnies d'assurance vie, et depuis les révisions apportées en 1992 aux lois fédérales sur les services financiers, l'approche adoptée à l'égard de ces deux types d'assureurs est sensiblement la même que pour les institutions de dépôt. Lorsqu'on va dans les détails, la réglementation diffère évidemment de celle qui s'applique aux autres institutions financières dans la mesure dictée par les différences de nature de leurs activités.

Récemment, des membres de l'industrie ont indiqué que, à leur avis, il ne convient pas en fait de leur imposer une réglementation aussi semblable à celle des autres institutions financières, étant donné que, comme nous l'avons signalé, les compagnies d'assurance générale ne font pas d'intermédiation. Bien entendu, le revers de la médaille, c'est que peu importe que les compagnies soient des intermédiaires ou non, leur activité *consiste bel et bien* à accepter de l'argent du public en échange de ce qui pourrait devenir une obligation future extrêmement importante : le règlement d'un sinistre. Donc, du point de vue de la politique publique, la variable cruciale peut être le risque de sinistre, plutôt que la nature sous-jacente des opérations. La question sera peut-être éclaircie à l'issue d'un projet actuellement mené par le Bureau d'assurance du Canada et le BSIF, qui examinent des modèles de surveillance de l'industrie de l'assurance générale dans d'autres administrations. Pour l'instant toutefois, rien n'indique que le modèle réglementaire actuel soit inadéquat.

Note au sujet des tableaux et des statistiques

Comme les données concernant les compagnies à charte fédérale sont faciles à obtenir, bon nombre de publications et de documents de recherche sur l'assurance considèrent que les compagnies à charte fédérale représentent « l'industrie ». Comme nous le montrerons en détail ci-après, les compagnies à charte fédérale représentent actuellement 76 % du volume total des primes au Canada, le reste du marché étant occupé par des compagnies à charte provinciale. Comme il n'existe pas de données complètes sur toutes les compagnies à charte provinciale, nous respecterons généralement la convention qui consiste à considérer les compagnies à charte fédérale comme représentatives de toute l'industrie. Dans certains cas, les données provinciales ne peuvent être omises sans qu'il y ait perte de renseignements importants; dans ces cas, nous faisons appel à la base TRAC, qui inclut des renseignements sur la plupart, mais pas la totalité, des compagnies à charte provinciale. Les compagnies qui ne sont pas incluses dans la base de données TRAC ne sont pas considérées comme importantes par rapport à l'industrie dans son ensemble.

Activité et structure de l'industrie

Nature et composition du marché

L'industrie de l'assurance générale joue un rôle vital dans l'économie en étalant et en assumant le risque, et en transformant la mince probabilité d'une perte catastrophique (le sinistre ruineux) en certitude d'une perte relativement peu élevée (la prime). Pour la plupart des entreprises comme dans la vie de tous les jours, il est grandement préférable de subir une légère perte plutôt que de risquer de tout perdre en raison d'un incendie, d'une catastrophe climatique ou d'un autre accident. Sans cette capacité de remplacer l'inconnu par la certitude, il est quasiment certain que notre économie n'aurait jamais pu atteindre sa taille, son raffinement et sa complexité actuels : les prêteurs et les actionnaires seraient continuellement exposés à la possibilité de tout perdre en raison d'une catastrophe, ce qui limiterait sans aucun doute les investissements.

Le principe de l'assurance est assez simple. Par exemple, nous savons que le risque d'incendie d'une habitation donnée est très peu élevé. Cependant, nous savons aussi que, dans une collectivité d'un millier d'habitations, il est presque certain qu'au moins deux habitations seront détruites par un incendie dans une année donnée. Si chaque habitation vaut 100 000 \$, il est possible de prévoir que les pertes pendant l'année s'élèveront à environ 200 000 \$. Étant donné que le risque peut être réparti sur un millier d'habitations, si nous percevons une prime de 200 \$ par habitation, nous aurons recueilli suffisamment d'argent pour payer les deux sinistres qui surviendront probablement. Évidemment, la compagnie d'assurance aura également besoin d'argent pour payer ses coûts de marketing et de distribution, ainsi que ses frais généraux et administratifs, si bien que la prime devra être d'un peu plus de 200 \$, mais le principe demeure le même. On dit dans le milieu de l'assurance que « les primes de la multitude servent à indemniser quelques-uns ».

L'exemple précédent illustre aussi la volatilité du marché de l'assurance générale. En effet, si trois sinistres surviennent pendant l'année au lieu de deux, l'assureur aura perdu 100 000 \$. De même, s'il survient une forte tempête ou un tremblement de terre, l'assureur risque d'être ruiné et incapable de payer les sinistres.

Pour se prémunir contre cette éventualité, l'assureur a deux lignes de défense. Premièrement, il partage ses risques avec des réassureurs, dont la spécialité consiste à assumer les risques d'autres assureurs. Les réassureurs exercent habituellement leurs activités à l'échelle internationale. En diversifiant leurs opérations, ils réduisent leur risque de perte. Dans l'exemple précédent, le risque d'un sinistre catastrophique, par rapport à la somme des primes recueillies, est beaucoup moins élevé si vous assurez une partie d'un millier de collectivités dans dix pays que si vous n'assurez qu'un millier d'habitations dans un quartier.

La réassurance peut être structurée de façon que le réassureur assume une partie de chaque perte, toutes les pertes qui dépassent un certain niveau global, ou encore un certain niveau par suite d'une catastrophe en particulier, comme une tempête ou un tremblement de terre, entre autres formules. La réassurance peut aussi être appliquée au portefeuille tout entier d'un secteur d'activité ou à un bien en particulier, comme une plate-forme de forage en mer ou un très grand

bâtiment. Les assureurs répartissent habituellement leur réassurance entre un certain nombre de réassureurs. Les combinaisons sont pour ainsi dire illimitées, et un aspect important du savoir-faire d'un assureur réside dans sa capacité de structurer ses mécanismes de réassurance en dosant judicieusement la protection et le coût.

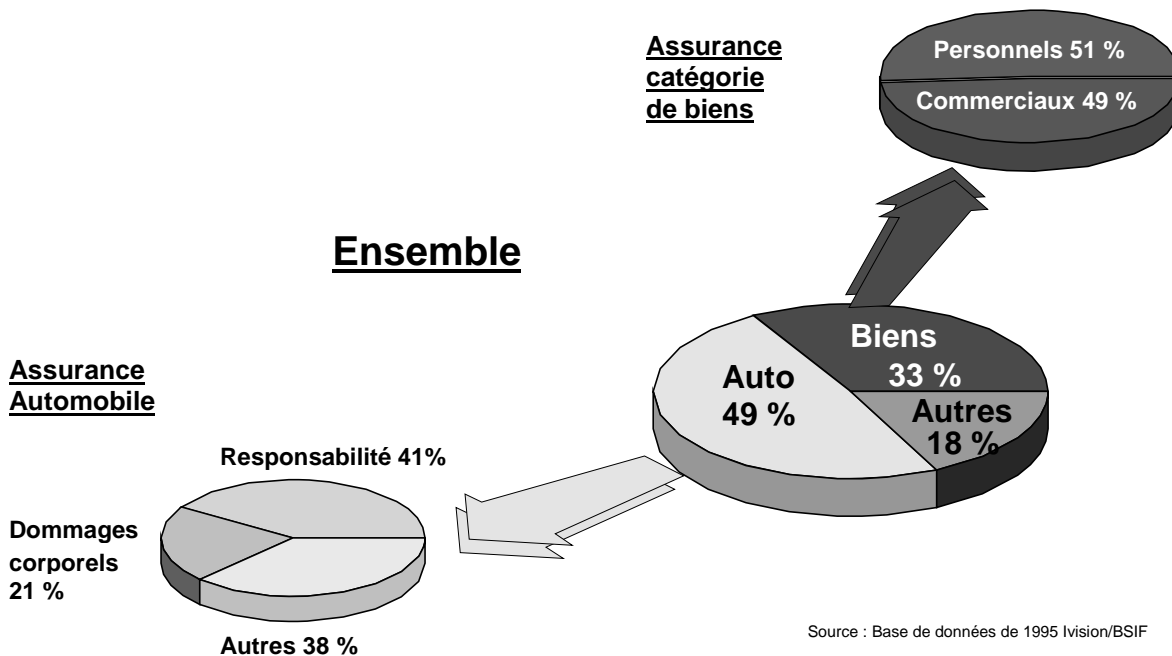
Les compagnies de réassurance sont constituées et réglementées de la même façon que les compagnies d'assurance, même si leur licence les oblige habituellement à traiter avec des compagnies d'assurance plutôt que directement avec le public.

Pour être en mesure de régler tous les sinistres futurs, les compagnies d'assurance générale gardent aussi des capitaux propres (c.-à-d. l'excédent de l'actif sur le passif) relativement plus élevés que les autres genres d'institutions financières, dont les obligations futures peuvent être prévues avec plus de certitude. Nous approfondirons ce point ci-après.

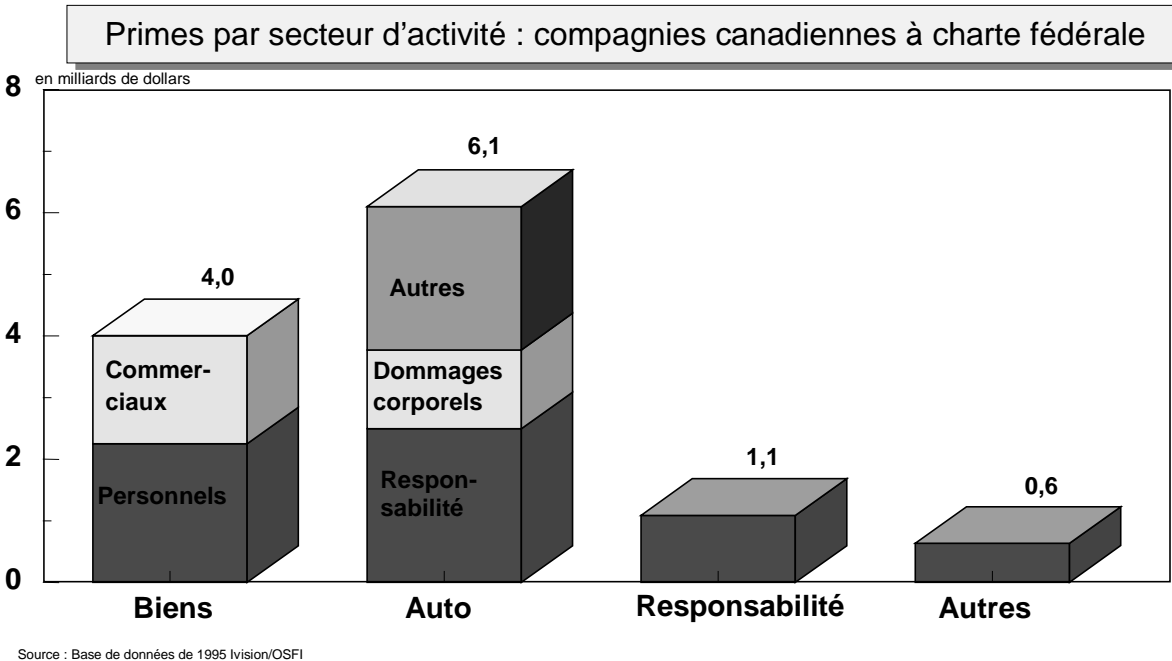
Malgré la réassurance et d'importants capitaux propres, l'imprévisibilité des flux de trésorerie des compagnies d'assurance générale fait que la qualité et la liquidité des placements seront aussi des facteurs importants pour la santé financière d'un assureur général. Nous traiterons également de ces aspects en détail ci-après.

Les principaux risques couverts visent les biens, les automobiles et les autres branches. Le graphique ci-après illustre l'importance relative de chacun des secteurs. Comme on peut le constater, l'assurance automobile constitue environ la moitié du volume total et l'assurance de biens en représente le tiers. L'assurance de biens est répartie presque également entre le commercial (c.-à-d. les actifs d'entreprises) et les particuliers. Le secteur de l'assurance automobile est constitué de la partie responsabilité civile des polices ainsi que des volets dommages matériels et corporels.

Secteurs d'activité : les assureurs généraux au Canada



Le graphique ci-après indique le total des primes perçues dans chacun des principaux secteurs d'activité des compagnies à charte fédérale en 1995 :



Ces deux graphiques nous indiquent aussi que, dans une mesure importante, l'assurance générale s'apparente à un bien de consommation. On comprend aisément pourquoi : pour des contrats aussi cruciaux que l'assurance incendie et l'assurance automobile, cela pourrait être très déroutant pour les consommateurs si la protection, les exclusions et ainsi de suite variaient d'une compagnie à l'autre. Pour empêcher ce genre de confusion, la loi sur l'assurance de chacune des provinces établit des « conditions réglementaires » précisant le libellé de la protection de base qui doit être fournie dans les polices d'assurance automobile et d'assurance incendie. Les lois provinciales sur l'assurance renferment également d'autres exigences détaillées relatives à la protection. En Ontario, la police d'assurance automobile et tous les formulaires connexes sont prévus par règlement, si bien qu'il est impossible de s'en écarter. De plus, il n'y a pas beaucoup de choix en ce qui concerne les méthodes de distribution, 80 % du total étant distribué par l'entremise de courtiers et presque tout le reste par des vendeurs salariés qui travaillent pour les compagnies. En résumé, pour les principaux secteurs d'activité, il y a très peu de différence d'une compagnie à l'autre, si ce n'est le prix.

Les graphiques précédents montrent aussi qu'environ la moitié de l'activité en assurance générale se situe au niveau de l'assurance automobile. Dans trois provinces canadiennes, soit la Colombie-Britannique (C.-B.), la Saskatchewan et le Manitoba, les administrations provinciales ont pris en charge le secteur de l'assurance automobile. En Ontario, le gouvernement provincial a conçu le produit que doit vendre le secteur privé. Cette intervention des gouvernements dans ce qui était autrefois un secteur exclusif de l'entreprise privée a grandement réduit le revenu des assureurs généraux. Même s'il s'agit là d'un résultat très important, il ne semble pas y avoir eu beaucoup d'autres répercussions majeures pour le secteur privé. Certains assureurs qui se spécialisaient dans l'assurance automobile ont décidé de ne plus faire affaires en C.-B., en Saskatchewan ou au Manitoba quand les régimes publics d'assurance automobile ont été instaurés, mais d'autres compagnies d'assurance multirisque ont continué d'y vendre des polices de propriétaires occupants et d'autres produits. En Ontario, certains assureurs qui ne vendaient pas beaucoup de polices d'assurance automobile ont probablement préféré abandonner ce secteur plutôt que d'avoir à composer avec la complexité des trois nouveaux régimes d'assurance automobile qui se sont succédé dans la province depuis 1990. Cependant, les compagnies qui vendaient de l'assurance automobile en Ontario ont pour la plupart continué de le faire même si elles n'exercent aucun contrôle du produit, et ont dû assumer les dépenses de modification des systèmes informatiques ainsi que les frais de formation du personnel et autres qui ont été rendus nécessaires par les changements apportés au produit.

L'industrie de l'assurance générale dans le contexte du secteur financier canadien

L'actif

Comme on peut le constater à la pièce 1 et dans les données du tableau 1 qui suit, l'industrie de l'assurance générale détient une part relativement peu importante de l'actif total dans le système financier canadien. De 1992 à la fin de 1996, l'actif des banques est passé de 62 à 70 % du total, ce qui constitue une augmentation notable en seulement quatre ans, surtout au détriment des sociétés de fiducie, dont la part de l'actif du système financier a baissé de 12 % en 1992 à 6 % en

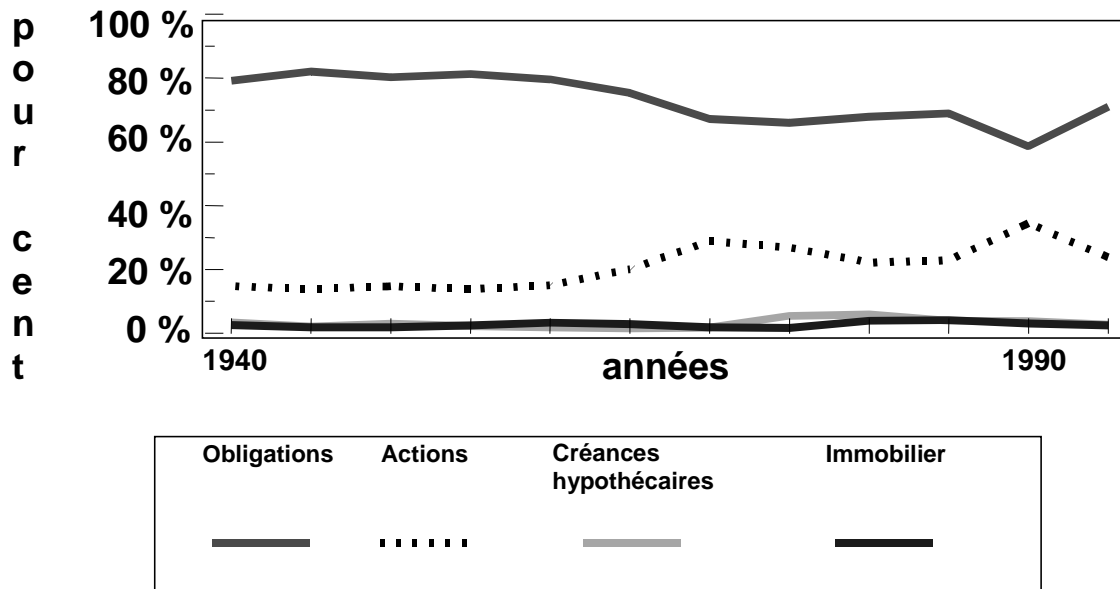
seulement quatre ans. L'industrie de l'assurance générale est demeurée à 3 % de l'actif total pendant toute cette période. Chacune des grandes banques canadiennes a un actif qui dépasse celui de l'ensemble des assureurs généraux au Canada. Quant à l'industrie de l'assurance vie, elle avait un actif global de 171 milliards de dollars à la fin de 1996, soit environ quatre fois celui de l'industrie de l'assurance générale.

L'actif de l'industrie de l'assurance générale est peu élevé en comparaison de celui des autres piliers du secteur financier étant donné que les primes d'assurance générale couvrent une courte période (habituellement un an ou moins). Ces primes doivent servir à payer les sinistres et les dépenses si bien qu'essentiellement, l'argent est dépensé aussitôt qu'il est reçu. Dans les dernières années, la durée du passif de l'industrie s'est quelque peu allongée en raison de l'importance grandissante de l'assurance responsabilité. Dans ce marché, le règlement des sinistres repose souvent sur le dénouement de longues procédures judiciaires, si bien que les assureurs gardent les fonds plus longtemps. Cependant, comme nous l'avons vu au deuxième graphique, le secteur de l'assurance responsabilité ne représente qu'environ 30 % du marché total et la plupart des sinistres sont traités en cinq ans ou moins. À l'opposé, dans l'industrie de l'assurance vie, les primes sont conservées par les compagnies pendant de très longues périodes, en fait durant toute une vie, avant qu'il soit nécessaire d'effectuer un paiement. Grâce au jeu des intérêts composés, l'actif de ces compagnies croît irrésistiblement. Pour les assureurs généraux, les investissements à long terme reposent surtout sur les capitaux des actionnaires.

Dans le graphique ci-après, on constate une tendance intéressante à long terme quand on examine les pratiques de l'industrie de l'assurance générale en matière de placement. Comme il fallait s'y attendre, les portefeuilles ont toujours été axés sur la prudence, mais on observe une proportion grandissante d'actions ordinaires et d'actions privilégiées, qui a plafonné vers 1970 à environ 30 % du total des placements. À partir de ce moment, on constate une légère baisse du portefeuille d'actions, suivie d'une nouvelle période de croissance et d'un nouveau sommet vers la fin des années 1980. Le portefeuille d'obligations a évolué à peu près comme le portefeuille d'actions, si bien qu'ensemble, il est clair que les actions et les obligations représentent la plus grande proportion, et de loin, des placements des assureurs généraux.

Assureurs généraux canadiens

Évolution tendancielle des placements sur 50 ans

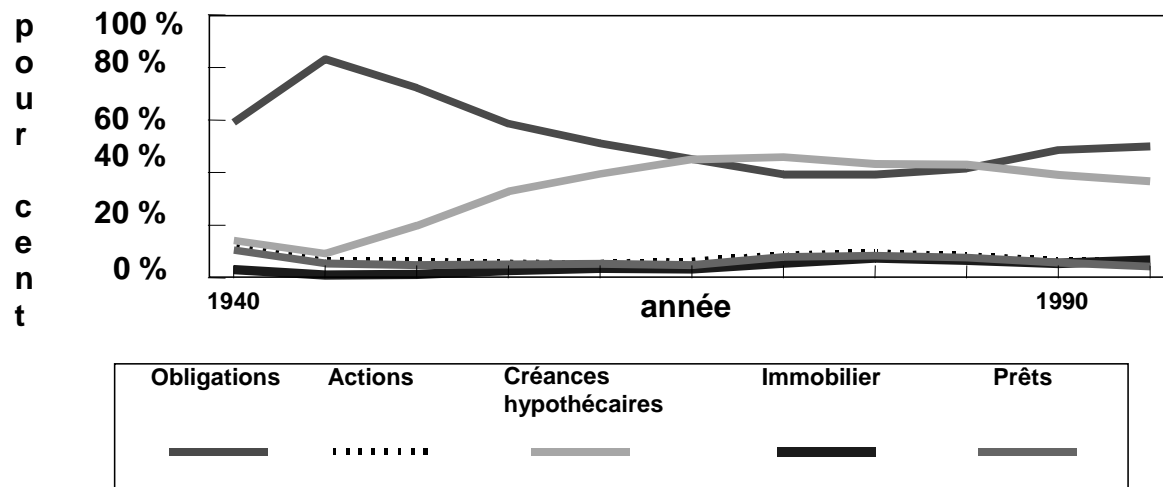


Source : rapports du surintendant fédéral des assurances

De nouveau, à simple titre comparatif, nous présentons ci-après l'évolution sur 50 ans des placements des compagnies d'assurance vie à charte fédérale sur la même base que pour les compagnies d'assurance générale :

Assureurs vie canadiens

Évolution tendancielle des placements sur 50 ans



Source : rapports du surintendant fédéral des assurances

On constate que, à partir d'une position qui ressemblait passablement à celle de l'industrie de l'assurance générale, c.-à-d. essentiellement des actions et des obligations, l'industrie de l'assurance vie a effectué au fil des ans une partie importante de ses placements dans l'immobilier et les créances hypothécaires, du fait que ses obligations sous-jacentes sont à plus long terme.

Même si l'industrie de l'assurance vie est beaucoup plus importante que celle de l'assurance générale sur le plan de l'actif, les deux sont beaucoup plus comparables au chapitre des flux de trésorerie : l'actif de l'industrie de l'assurance vie est environ quatre fois plus élevé que celui de l'industrie de l'assurance générale, alors que le revenu tiré des primes d'assurance de personnes est à peu près égal à celui du secteur de l'assurance générale.

La pièce 2 illustre plus clairement la répartition des actifs du système financier à la fin de 1996. L'actif de l'industrie de l'assurance générale à la fin de 1996 s'élevait à 43 milliards de dollars, soit 3 % de l'actif total du système financier, qui s'élève à 1,4 billion de dollars.

Capitalisation

Quand on examine la répartition du capital du secteur des services financiers entre ses différentes composantes, l'image qui se dégage est différente. Comme nous l'avons indiqué, les institutions de dépôt, les assureurs vie et la plupart des autres institutions peuvent fonctionner avec un effet de levier financier supérieur (c.-à-d. des capitaux propres moins élevés en proportion du passif) que l'industrie de l'assurance générale, qui doit composer avec l'incertitude de ses futurs besoins de trésorerie.

La pièce 3 illustre clairement la répartition du capital. En chiffres absolus, l'industrie de l'assurance générale était capitalisée à hauteur de 13,4 milliards de dollars à la fin de 1996, contre 27,5 milliards de dollars pour les compagnies d'assurance vie et 45,9 milliards de dollars pour les banques. Il est intéressant de constater que, même si les assureurs vie et les assureurs généraux ne détenaient ensemble que 15 % de l'actif du secteur financier en comparaison de 70 % pour les banques, ils détiennent ensemble presque autant de capitaux propres que les banques : 41 % pour les assureurs contre 46 % pour les banques.

Quand on examine l'effet de levier financier réel (c.-à-d. le capital détenu par dollar de passif envers les déposants, les assurés ou les autres créanciers) dans chacune des industries, les niveaux relativement élevés de capitaux propres requis par l'industrie de l'assurance générale deviennent manifestes. Cette situation est clairement illustrée à la pièce 4, dans laquelle on peut constater que le ratio moyen de capital a oscillé entre 42 et 46 % pendant la période dans l'assurance générale (voir aussi, au tableau 1, les chiffres réels), pendant que ce ratio se maintenait autour de 5 % pour les banques et de 19 % pour les assureurs vie.

Cette situation reflète bien le risque financier attribuable à chaque type d'activité. Si les forces du marché (et les exigences réglementaires) savent s'adapter parfaitement au risque, les différents niveaux de capitaux propres devraient pouvoir compenser les différents niveaux de risque financier qui sous-tendent chaque type d'activité. L'assureur général doit garder, par rapport à son passif, des capitaux propres environ neuf fois plus élevés que ceux des banques, et avec cette

capitalisation relative, la probabilité d'insolvabilité de chaque type d'institution devrait être à peu près égale, du moins d'un point de vue théorique.

Structure financière de l'industrie

Niveau et composition du revenu

Tel qu'indiqué, par opposition au portrait qui se dégage de l'actif de l'industrie, le revenu total du secteur est assez important, étant donné qu'il s'est élevé à 21,6 milliards de dollars en 1995. Les primes ont totalisé 19,4 milliards de dollars et les revenus de placement, 2,2 milliards de dollars (base de données WinTRAC '95).

La pièce 5 illustre les sources de revenu des assureurs généraux au Canada. Comme l'indique clairement le graphique, les revenus de primes sont largement supérieurs aux revenus de placement, résultat direct de l'actif relativement peu élevé de l'industrie, indiqué précédemment.

À l'opposé, à la pièce 5A, on peut voir les chiffres correspondants pour l'industrie canadienne de l'assurance vie. Dans ce cas, les revenus de placement sont beaucoup plus élevés que pour le secteur de l'assurance générale.

Le degré de fragmentation du marché est aussi illustré à la pièce 5, qui indique la répartition des primes entre les compagnies d'assurance générale à charte fédérale. Ce graphique nous indique que, même s'il existe quelques grandes compagnies, il y a aussi un assez grand nombre de compagnies beaucoup plus petites. Le tableau ci-après indique les 10 compagnies les plus importantes ainsi que le volume de leurs primes en 1995.

Les dix plus importantes compagnies	Montant des primes	Part du marché
La Royale du Canada, Compagnie d'Assurance	1 014 124	6,43
General Accident, Compagnie d'Assurance du Canada	940 361	5,96
Zurich Compagnie d'Assurances	917 719	5,82
Compagnie d'Assurance générale Co-operators	829 801	5,26
Wawanesa Mutual Insurance Company	748 525	4,75
Dominion of Canada, Compagnie d'Assurance générale	568 522	3,61
State Farm Mutual Automobile Insurance	564 930	3,58
Liberty Mutual Insurance Company	538 597	3,42
Economical, Compagnie Mutuelle d'Assurance	536 816	3,41
Compagnie d'Assurance Guardian du Canada	515 461	3,27

en milliers de dollars

Source : WinTRAC '95

Répartition de l'actif entre les compagnies d'assurance générale et à l'échelle internationale

Nous avons déjà indiqué que l'industrie de l'assurance générale a un actif total d'environ 43 milliards de dollars et qu'environ 246 compagnies actives se partagent le marché. L'actif moyen des compagnies ne s'élève donc qu'à 175 millions de dollars.

À la pièce 6, nous avons illustré la répartition de l'actif entre les compagnies pour donner un aperçu de l'éventail de leur taille. Comme on peut le constater, l'éventail est très large, seulement cinq compagnies dépassant le milliard de dollars d'actif. On constate aussi que la compagnie canadienne constituée en société a un actif moyen de 246 millions de dollars, ce qui est sensiblement supérieur à la moyenne susmentionnée de 175 millions de dollars de *toutes* les compagnies d'assurance générale. La pièce 6 présente l'actif de chacune des dix compagnies d'assurance générale les plus importantes.

Il convient également de souligner que pratiquement toute l'activité s'exerce au Canada, seulement quelques compagnies ayant une part importante de leur actif à l'étranger.

En guise de comparaison, la pièce 6A présente les mêmes données pour les compagnies canadiennes d'assurance vie constituées en société. Non seulement l'actif moyen est-il beaucoup plus élevé (3,9 milliards de dollars contre seulement 246 millions de dollars pour les assureurs généraux), mais on constate aussi que l'industrie canadienne de l'assurance vie est très active à l'échelle internationale. Par exemple, la compagnie ayant l'actif le plus élevé, la Sun Life du Canada, a un actif total de 42,3 milliards de dollars (soit à peu près l'actif de toute l'industrie de l'assurance générale), dont 26,6 milliards de dollars, ou 63 %, à l'étranger. D'autres grandes compagnies d'assurance vie ont des ratios semblables. En fait, pour l'industrie canadienne de l'assurance vie dans son ensemble, 53,8 % de l'actif est situé à l'étranger.

On est en droit de se demander pourquoi l'écart est si marqué entre les activités internationales des compagnies canadiennes d'assurance vie et des compagnies d'assurance générale. Nous estimons que la propriété étrangère, dont nous discuterons en détail ci-après, en est la principale cause. Cependant, comme l'indique la note des pièces 6 et 6A, la propriété canadienne est une caractéristique de l'industrie canadienne de l'assurance vie, alors que l'industrie de l'assurance générale est plutôt dominée par les assureurs étrangers. Cela étant, il n'est pas étonnant que les groupes internationaux d'assurance générale qui souhaitent s'établir à l'étranger le fassent par l'entremise de la société mère ou de filiales internationales spécialisées, plutôt que d'utiliser leur filiale canadienne.

Concentration

La marché a toujours été considéré comme très fragmenté. Tel qu'indiqué, à la fin de 1995, quelque 246 assureurs généraux se partageaient le marché. Les principales catégories de compagnie sont présentées ci-après (les chiffres de 1996 ne sont pas encore disponibles) :

Genre d'assureur	Nombre d'entités	Pourcentage par genre d'entité	Montant total des primes (en milliards de dollars)	Pourcentage du marché
Compagnies canadiennes - charte fédérale	83,00	34 %	11,8	61 %
Compagnies canadiennes - charte provinciale	59,00	24 %	3,7	19 %
Succursales étrangères	104,00	42 %	3,9	20 %
Total	246,00	100 %	19,4	100 %

Source : WinTRAC '95

En comparaison du secteur des institutions de dépôt, et par rapport à la taille du marché, le nombre de compagnies est élevé. Il est aussi environ 1,5 fois plus élevé que le nombre de compagnies d'assurance vie en activité au Canada. Comme 246 compagnies se partagent 19,4 milliards de dollars de primes, le montant annuel de primes est en moyenne de 79 millions de dollars par compagnie, ce qui est peu élevé pour une institution financière. Fait peut-être étonnant, aux États-Unis, où 3 358 compagnies se partagent 268 milliards de dollars US de primes, le volume moyen de primes est à peu près le même, soit 80 millions de dollars US (chiffres du *National Association of Insurance Commissioners Information Centre*).

Incidentement, on constate à la lecture du tableau précédent que 76 % du total des primes d'assurance générale est souscrit auprès d'assureurs à charte fédérale (compagnies canadiennes constituées en société et succursales étrangères). Au Québec, deux compagnies à charte provinciale, Boréal et les Assurances générales des caisses Desjardins Inc., détiennent à elles seules 18,9 % du marché (WinTRAC '95). Ce pourcentage est beaucoup plus élevé que la part du marché détenue par les compagnies d'assurance à charte provinciale dans les autres provinces (sauf, évidemment, les régimes publics d'assurance automobile en Colombie-Britannique, en Saskatchewan et au Manitoba). Le grand nombre de compagnies relativement petites dans un marché de la taille du Canada contribue sans doute à assurer la compétitivité des primes au profit des consommateurs.

Une autre façon d'évaluer le degré de concentration au fil des ans consiste à mesurer le pourcentage du total des primes revenant aux dix compagnies les plus importantes. On constate à la pièce 7 que le degré de fragmentation a baissé graduellement dans les quinze dernières années. À la fin de 1996, après quelques fusions assez importantes les deux années précédentes, les dix compagnies les plus importantes représentaient dans l'ensemble 45 % du total des primes de l'industrie, en comparaison d'un peu plus de 30 % en 1980.

Propriété et activité étrangères

À la différence des secteurs de l'assurance vie et des banques, une grande proportion du total de l'activité en assurance générale est exercée par des compagnies étrangères. Comme on a pu le constater à la pièce 6, à la fin de 1995, six des dix plus grands assureurs généraux étaient étrangers. En 1995, seulement 24 % de l'activité exercée par toutes les compagnies à charte fédérale l'a été par des compagnies canadiennes. En fait, le pourcentage d'activité canadienne se maintient à un niveau remarquablement stable depuis de nombreuses années. Le rapport du surintendant des assurances du Canada pour 1979 indique que les compagnies canadiennes avaient exercé 25 % de l'activité sur le marché cette année-là. Compte tenu du degré élevé de propriété étrangère, l'industrie a tendance à se limiter au marché canadien. Cela s'explique par le fait que les actionnaires étrangers utilisent habituellement des entités internationales ou la société mère afin d'accéder aux marchés étrangers, plutôt qu'une filiale constituée au Canada.

En comparaison, comme l'indique le tableau à la pièce 6A, seulement une des dix compagnies d'assurance vie les plus importantes est étrangère. (Certains pourraient estimer que des compagnies mutuelles comme la Sun Life, qui exerce plus de 50 % de ses activités à l'étranger, sont aussi étrangères. Nous ne souscrivons pas à ce point de vue étant donné que « le cœur et le cerveau » de ces compagnies résident au Canada, où sont situés leurs bureaux de direction.) Même si la tradition de contrôle étranger est solidement ancrée dans l'assurance générale, c'est exactement le contraire qui se produit dans l'assurance vie, plus de 75 % du marché revenant aux compagnies canadiennes.

Un ex-surintendant fédéral des assurances nous a déjà déclaré que l'histoire expliquait l'écart marqué existant entre les compagnies d'assurance vie et les autres au chapitre de la propriété étrangère. Il avait en effet indiqué que cette différence avait commencé à se manifester peu après le début de la Confédération, au moment où le gouvernement canadien avait obligé les assureurs étrangers (c.-à-d. des succursales) à couvrir toutes leurs obligations d'assurance au Canada au moyen d'actifs canadiens placés en fiducie sous le contrôle du surintendant. La plupart des succursales de compagnies britanniques d'assurance vie, qui dominaient le marché canadien à cette époque, avaient jugé cette nouvelle règle intolérable (peut-être parce qu'elle leur était imposée par le gouvernement d'un pays qui, peu de temps avant, était encore une colonie britannique). Un grand nombre de ces compagnies ont donc décidé de quitter le Canada, laissant le champ libre aux compagnies canadiennes d'assurance vie. Pendant de nombreuses années, ces dernières ont pu croître et prospérer sans grande concurrence de l'étranger. Cette situation est peut-être semblable à ce qui aurait pu se produire si le gouvernement avait imposé des tarifs élevés ou d'autres mesures protectionnistes pour aider l'industrie nationale. Quoi qu'il en soit, quand les compagnies étrangères d'assurance vie ont essayé de reprendre le marché canadien quelque quarante ou cinquante ans plus tard, des compagnies canadiennes comme la Sun Life, la London Life, la Mutuelle du Canada, la ManuVie, la Canada-Vie et la Confédération étaient si bien installées sur le marché qu'elles étaient devenues indélogeables.

Du côté de l'assurance générale, quand les nouvelles exigences de dépôt ont été instaurées, les succursales britanniques et autres succursales étrangères n'ont pas du tout réagi avec la même vigueur que leurs homologues du secteur de l'assurance vie, et la plupart ont choisi de rester ici. En conséquence, elles ont continué de dominer l'industrie et les assureurs généraux canadiens n'ont jamais profité de la même période de « protection » que les assureurs vie canadiens.

Il est difficile de dire quelle a été l'influence réelle de ces événements sur la composition de notre marché. Cependant, l'explication semble conforme à la réalité que nous observons aujourd'hui.

Caractère cyclique des résultats

L'industrie de l'assurance générale est bien connue pour l'alternance de phases de forte expansion et de contraction. Les barres rouges à la pièce 8 indiquent les résultats annuels d'assurance de l'industrie de 1975 à 1995. Comme on peut le constater, il y a eu plus de récessions que d'expansions, les derniers bénéfiques d'assurance ayant été affichés en 1978. Malgré tout, les résultats ont un caractère nettement cyclique, des creux ayant été enregistrés en 1981, 1985, 1989 et 1992.

Tel qu'indiqué à la section 2, les compagnies d'assurance générale se livrent en fait à deux grandes activités : la souscription des risques d'assurance et le placement des primes en attendant le paiement des sinistres et des autres dépenses.

Les barres jaunes du graphique indiquent les revenus de placement. Comme on peut le voir, dans tous les cas, elles sont plus importantes que les barres représentant les pertes d'assurance, ou pertes techniques. La pièce 8A indique le résultat net obtenu par compensation des revenus de placement et des pertes techniques; ce résultat est très voisin du bénéfice net avant impôt.

Jusqu'à 1978, les assureurs généraux au Canada n'observaient pas les principes comptables généralement reconnus, et l'information était fortement axée sur l'aspect assurance. Les « bénéfiques » et les « pertes » signifiaient toujours les bénéfiques et les pertes d'assurance, et il était peu fait mention des résultats de placement. Après 1978, la présentation de l'information comptable a été modifiée de façon à distinguer clairement les deux volets, une importance égale étant accordée aux résultats d'exploitation obtenus dans chaque compartiment, avant d'être combinés pour produire le « bénéfice net ». Même si ce changement est survenu il y a près de vingt ans, on continue d'accorder une plus grande importance aux résultats d'assurance, et encore aujourd'hui, il n'est pas rare d'entendre des cadres supérieurs de l'industrie parler aux médias, entre autres, de « pertes », en faisant référence aux pertes techniques plutôt qu'à des résultats nets déficitaires.

Rentabilité

La pièce 9 indique le bénéfice net après impôt des cinq années ayant pris fin en 1995. L'année la plus rentable a été 1995, quand l'industrie (les compagnies à charte fédérale) ont affiché des bénéfiques records de 747 millions de dollars. Comme le savent la plupart des gens, ces bénéfiques de toute l'industrie sont inférieurs aux bénéfiques annuels récemment affichés par chacune des grandes banques canadiennes.

La pièce 9A compare ces bénéfices nets à l'avoir des actionnaires, ce qui donne le rendement des capitaux propres (RCP). Encore là, 1995 a été la meilleure année, avec un RCP de 11,1 % pour l'industrie. La moyenne arithmétique sur les cinq ans n'a atteint que 6,6 %. Il ne s'agit pas d'un rendement très intéressant, puisqu'il est à peu près égal au rendement sans risque des obligations d'État pendant la même période. Comme nous l'avons toutefois indiqué, l'assurance générale est loin d'être exempte de risques.

Cela soulève une importante question en ce qui concerne la disponibilité future des capitaux. Si les actionnaires ne peuvent obtenir un rendement suffisant pour compenser le risque qu'ils assument, ils se tourneront vers d'autres investissements. Si l'on garde à l'esprit les besoins de capitaux propres qui découlent de la fonction d'étalement et d'absorption du risque, et l'importance de cette fonction pour l'ensemble de l'économie, les répercussions éventuelles sur l'industrie et, par ricochet, sur l'économie sont évidentes.

Toutefois, on peut voir à la pièce 9B que, même si le rendement moyen dans l'industrie a été peu élevé, trop peu élevé en fait pour être viable à long terme, le chiffre moyen masque un large éventail de résultats réels. Quand on classe les compagnies par ordre décroissant de RCP et qu'on transpose les résultats sur un graphique, on voit que certaines compagnies réalisent en réalité de très bons rendements. Certaines des compagnies aux rendements les plus élevés sont très petites (Clare Mutual) ou fortement spécialisées (Progressive Casualty, qui souscrit des polices d'assurance automobile à risque plus élevé, ou Les Grands Lacs, Compagnie de Réassurance, qui n'accepte que les primes de réassurance). Il existe toutefois des cas d'exception, comme Chubb et Cigna, des compagnies relativement grandes qui ont affiché en 1995 des bénéfices de primes directes de 250 millions et de 121 millions de dollars respectivement. Fait encore plus significatif, on constate que la Royale du Canada, la compagnie d'assurance multirisque la plus importante en 1995 (d'après les primes directes souscrites), a produit un rendement de 24 % pour ses actionnaires.

L'exemple de la Royale et d'autres compagnies permet de conclure qu'une compagnie d'assurance bien administrée, qui offre un vaste éventail de produits aux consommateurs partout au Canada, est capable d'obtenir un rendement sur capitaux propres intéressant. Le fait qu'un grand nombre d'assureurs ne relèvent pas de cette catégorie nous porte à croire qu'en bout de ligne, les compagnies les moins rentables perdront l'appui de leurs actionnaires et feront l'objet de regroupements. Ce mouvement de regroupement se fera pour partie de manière graduelle, à mesure que certains assureurs perdront une part de leur marché aux mains de leurs concurrents plus performants, et pour partie par « pans », quand les assureurs les plus dynamiques rachèteront d'autres compagnies d'assurance. En fait, ce mouvement est déjà amorcé puisque la Royale a acheté les activités canadiennes de la Sun Alliance et Unifund, un assureur beaucoup plus petit qui avait obtenu le quatrième RCP en importance en 1995, soit 29 %.

Réglementation de l'assurance générale

Le cadre réglementaire des compagnies d'assurance générale ressemble à celui des compagnies d'assurance vie et, depuis les révisions apportées en 1992 aux lois fédérales sur les services financiers, l'approche adoptée à l'égard des deux genres d'assureurs est sensiblement la même que

pour les institutions de dépôt. Lorsqu'on va dans les détails, la réglementation diffère évidemment de celle qui est appliquée aux autres institutions financières, pour tenir compte des différences qui sous-tendent à la nature de leurs activités respectives.

À la différence du secteur bancaire, dans l'assurance vie et l'assurance générale, les assureurs étrangers ont toujours eu le droit d'exploiter des succursales. La réglementation des succursales est semblable dans la mesure du possible à celle des compagnies canadiennes constituées en sociétés, y compris en ce qui a trait aux exigences de vérification externe, à l'évaluation actuarielle et aux capitaux propres minimaux (évidemment, une succursale n'a pas vraiment de capitaux propres étant donné qu'il ne s'agit pas d'une entité constituée en société). À ce dernier égard, l'un des principes fondamentaux de la réglementation des succursales de compagnies d'assurance étrangères consiste pour les succursales à garder au Canada, en fiducie sous le contrôle du surintendant des institutions financières, un actif qui doit au moins correspondre à peu près au montant exigé d'un assureur canadien en matière de capitaux minimaux. On veut ainsi veiller à ce qu'en cas de problèmes financiers de la société mère, l'actif au Canada soit suffisant pour honorer toutes les demandes d'indemnisation présentées par les assurés canadiens. Au fil des ans, ce système a permis de protéger les intérêts des Canadiens.

À ce que nous comprenons, aux termes de la nouvelle proposition qui autorisera les banques étrangères à établir des succursales au Canada, seul les fonds réputés liés aux activités canadiennes devront être placés en fiducie. Il y a lieu de remettre cette exigence en question étant donné que, si la société mère éprouve des difficultés financières, le capital réputé de la succursale sera peu élevé en comparaison du passif en cours au Canada, si bien qu'il sera d'une utilité limitée pour les créanciers canadiens. En conséquence, l'obligation de placer en fiducie les capitaux réputés d'une succursale de banque étrangère semblerait donner lieu à des dépenses administratives additionnelles et peut-être à un accroissement des coûts de transaction pour les clients canadiens -- c'est-à-dire les mêmes raisons pour lesquelles les succursales de compagnies d'assurance étrangères se plaignent du système de placement en fiducie -- sans pour autant procurer aux Canadiens d'avantage particulier en matière de protection contre l'insolvabilité.

À la différence des banques et des assureurs vie, les assureurs généraux ne sont pas tenus d'observer des exigences de fonds propres pour risques généraux, du moins dans le sens donné à cette expression par la Banque des règlements internationaux, où le risque d'actif est officiellement reconnu dans la détermination des exigences de capitaux propres.

D'un côté, le critère des capitaux propres minimaux pour les assureurs généraux est fondé sur le risque en ce sens qu'il reflète, du moins d'une façon rudimentaire, le risque d'entreprise sous-jacent de l'assureur. Cela est attribuable au fait que les exigences de capitaux propres minimaux sont fondées sur trois calculs distincts, celui qui donne le résultat de plus élevé étant retenu. Sans entrer dans les détails, disons que le premier calcul correspond à peu près à 15 % des primes non acquises et des sinistres à régler, le deuxième est fondé sur 15 % des primes brutes des douze mois précédents et le troisième sur 22 % des sinistres bruts moyens des trois années précédentes. Dans chacun des cas, un rajustement est apporté au titre de la réassurance jusqu'à concurrence de 50 % de la marge brute requise. Si un assureur commence à agrandir rapidement son entreprise (indice certain d'accroissement du risque), le calcul des primes brutes donne habituellement des capitaux propres plus élevés que les deux autres

méthodes. Par ailleurs, si les sinistres ont été anormalement élevés (autre indice d'accroissement possible du risque), le calcul fondé sur les sinistres donnera habituellement des capitaux propres plus élevés. Enfin, quand ni la croissance ni les sinistres ne causent de difficultés particulières, le critère de 15 % des sinistres à régler et des primes non acquises est habituellement celui qui détermine les capitaux propres exigés. Cette approche a donné de bons résultats au fil des ans en avertissant le BSIF suffisamment à l'avance des problèmes potentiels — et en lui permettant ainsi de travailler à la solution de ces problèmes avec la direction de la compagnie avant qu'ils ne deviennent insurmontables.

Il est actuellement question d'incorporer une composante de risque d'actif dans le critère afin d'en arriver à une approche qui ressemble davantage à celle qui est appliquée aux banques et aux assureurs vie. Le consensus de l'industrie semble être que ce changement n'est pas souhaitable s'il accroît considérablement la complexité des calculs (le critère applicable à l'assurance vie est très complexe, tout comme le critère fondé sur le risque appliqué aux assureurs généraux, dont l'application a été approuvée pour les États-Unis). Ceux qui défendent cette position soulignent que, compte tenu du portefeuille de placements généralement prudent des compagnies d'assurance générale, le risque d'actif n'a jamais constitué un problème important. En fait, de mémoire récente, aucune compagnie d'assurance générale au Canada n'a jamais fermé ses portes en raison de problèmes de placement.

Les compagnies peuvent être constituées en vertu d'une loi fédérale ou provinciale, mais celles qui veulent exercer des activités dans plus d'une province choisissent habituellement la loi fédérale.

L'administration auprès de laquelle la compagnie est constituée en société est responsable de la réglementation sur la solvabilité, et comme nous venons de l'indiquer, il s'agit habituellement de l'administration fédérale pour les compagnies les plus importantes. Cependant, les provinces réglementent non seulement la solvabilité des compagnies constituées au niveau provincial, mais aussi les opérations de marché de tous les assureurs. Donc, un assureur à charte fédérale qui veut faire affaires en Ontario et en Colombie-Britannique, par exemple, doit obtenir les licences nécessaires auprès des organismes provinciaux de réglementation de ces deux provinces, tout en satisfaisant à toutes les exigences fédérales. Malheureusement, l'octroi de licences et les domaines connexes ne sont pas très bien harmonisés entre l'administration fédérale et les diverses administrations provinciales, si bien qu'il existe beaucoup de chevauchements, de double emploi et, pour l'industrie de l'assurance, une frustration générale en ce qui a trait à cette partie du processus réglementaire. Les représentants de l'industrie espèrent que l'importance accrue accordée par les gouvernements à la réduction des coûts aura pour effet d'améliorer sensiblement l'harmonisation des processus d'octroi des licences et autres mécanismes réglementaires entre tous les ordres de gouvernement au Canada.

Principales questions de politique publique concernant l'assurance générale

Tremblement de terre

Même si la possibilité d'un grand tremblement de terre a toujours présenté de graves risques pour l'industrie de l'assurance générale, et en fait pour le pays, le sujet n'a été étudié sérieusement que dans les cinq ou six dernières années. L'industrie de l'assurance n'a jamais vraiment envisagé la possibilité de pertes attribuables à un grand tremblement de terre et n'en a jamais tenu compte dans sa tarification même si, comme nous l'expliquons ci-après, les pertes résultant d'un incendie consécutif à un tremblement de terre sont incluses dans les polices type d'assurance de biens.

L'industrie de la réassurance a pris l'initiative en 1992 avec la publication par la Munich, Compagnie de Réassurance d'un document de recherche intitulé *Earthquake: A Study of the Economic Impact of a Severe Earthquake in the Lower Mainland of British Columbia*. En 1993, le Bureau d'assurance du Canada (BAC), l'association professionnelle de l'assurance générale, a suivi en faisant du risque d'un tremblement de terre dans un grand centre une question stratégique à régler en priorité par l'industrie.

Une récente publication du BAC (*Les risques de tremblement de terre au Canada : Proposition en vue de renforcer la discipline au sein de l'industrie*, février 1997) a résumé la situation comme suit :

« Le Canada est sujet aux tremblements de terre. En 1995, plus de 1 000 secousses, certes mineures, ont été enregistrées dans les différentes régions du pays. Mais le Canada est également sujet à de forts séismes. Heureusement, les fortes secousses enregistrées à ce jour ont frappé des régions isolées ou il y a des années de cela. Grâce à notre bonne étoile, nous n'avons jamais subi d'importantes pertes de vies et de biens par suite d'un tremblement de terre. Par contre, les scientifiques sont formels : tôt ou tard, un puissant séisme finira par frapper un grand centre urbain au Canada. Certaines des régions du pays les plus actives au plan sismique sont maintenant très peuplées. Cela comprend le sud-ouest de la Colombie-Britannique et la vallée du Saint-Laurent. Les villes comme Montréal, Vancouver, Victoria et Québec regroupent près du tiers de la population du Canada et génèrent le tiers du revenu national. »

L'industrie de l'assurance est habituée à composer avec les sinistres dus aux catastrophes naturelles. Ces dernières années, les inondations et les tempêtes ont donné lieu au Canada à des demandes de règlement de centaines de millions de dollars, lesquelles ont été payées par l'industrie de l'assurance dans le cadre de ses activités courantes. Cependant, les pertes qui pourraient survenir si un grand tremblement de terre secouait un grand centre sont de beaucoup supérieures à celles qui ont résulté d'autres catastrophes.

L'étude de la Munich, Compagnie de Réassurance a surtout porté sur la possibilité d'un tremblement de terre d'une magnitude de 6,5 survenant par 123 de longitude Ouest et 49 de latitude Nord, c'est-à-dire dans la région de Vancouver, et dont l'épicentre serait situé à 10 km de profondeur. On estime que ce genre de tremblement de terre a une chance sur dix de survenir sur une période de 50 ans ou qu'il risque de survenir une fois tous les 500 ans.

Les principales conclusions de l'étude sont les suivantes :

- Le total des pertes économiques prévues se situe entre 14,3 et 32,1 milliards de dollars
- Le total des sinistres assurés oscille entre 6,7 et 12,7 milliards de dollars

En 1994, le BAC a commandé une étude indépendante aux termes de laquelle les pertes estimées pour le sud-ouest de la Colombie-Britannique étaient à peu près les mêmes que pour l'étude de la Munich, Compagnie de Réassurance. L'étude du BAC a élargi la recherche en incluant la région de la vallée du Saint-Laurent au Québec. Pour cette dernière région, la perte maximale probable par suite d'un grand tremblement de terre a été estimée à 3,8 milliards de dollars, en comparaison de 9,7 milliards de dollars pour la Colombie-Britannique.

Les principales questions soulevées par ces conclusions sont les suivantes :

- L'industrie a-t-elle la capacité financière de régler des sinistres totalisant entre 6,7 et 12,7 milliards de dollars?
- Si ce n'est pas le cas, comment peut-on remédier à cette insuffisance?
- Compte tenu de l'écart extraordinaire qui existe entre le total des pertes économiques estimées et le montant des sinistres assurés, le public et le gouvernement sont-ils conscients du risque de perte auquel ils sont exposés en cas de grand tremblement de terre?

Rien ne prouve que les compagnies ont tenté d'éviter le risque inhérent à un tremblement de terre en constituant des filiales pour faire affaires dans les régions plus propices aux tremblements de terre ou en limitant autrement la protection offerte dans ces régions.

Capacité financière

Pour ce qui est de la première question, celle de la capacité financière, nous avons vu dans le présent document que l'avoir des actionnaires, pour toutes les compagnies d'assurance à charte fédérale, est de 13,5 milliards de dollars au total. Cependant, ce montant est nécessaire pour couvrir tous les risques qu'assurent ces compagnies. Dans une étude de 1994 intitulée *Canadian Earthquake Exposure and the General Insurance Industry, Financial Impact Analysis*, le BAC concluait ce qui suit [traduction] :

« L'industrie de l'assurance générale au Canada n'a pas, à l'heure actuelle, la capacité de régler les sinistres qui résulteraient d'un tremblement de terre majeur dans un centre urbain comme la grande région de Vancouver ou les régions de Montréal et de Québec, tout en continuant d'assurer les consommateurs de ces régions et du reste du pays. Les sinistres dépasseraient de 7,4 milliards de dollars en Colombie-Britannique et de 1,5 milliard de dollars au Québec la capacité de l'industrie. Dans les deux provinces, des compagnies se déclareraient insolvables. Le quart des compagnies qui assurent des biens en C.-B. et le huitième de ces compagnies au Québec ne pourraient faire face aux demandes de règlement consécutives à un tremblement de terre. Toutes les catégories de compagnies semblent exposées au risque d'insolvabilité en cas de tremblement de terre. »

Pour résoudre la question de la capacité

Le BAC, ainsi que les organismes de réglementation et d'autres parties, travaille à résoudre cette question de capacité insuffisante. Les principaux volets de la solution proposée par le BAC peuvent être résumés comme suit :

1. Atténuation des sinistres. L'exposition aux sinistres peut être réduite, à la fois en renforçant les exigences du code du bâtiment dans les régions propices aux tremblements de terre et en prenant d'autres initiatives qui favorisent l'adoption de mesures de confinement des sinistres en ce qui concerne la propagation du feu, l'ancrage des appareils ménagers et ainsi de suite. Les assureurs aux États-Unis estiment que 25 % du total des sinistres assurés lors d'une récente catastrophe survenue dans ce pays auraient pu être évités si les codes du bâtiment avaient été observés comme il se doit. Cependant, à court terme, il est irréaliste de s'attendre à ce que les problèmes existants relatifs au code du bâtiment soient rectifiés et, de toute façon, même une réduction de 25 % des demandes de règlement consécutives à un tremblement de terre n'éliminerait pas les problèmes de capacité auxquels l'industrie et le public font face.

2. Changements de conception des polices. Il existe deux genres de protection en ce qui a trait aux sinistres causés par un tremblement de terre. La première est la protection contre les dommages causés par les secousses du tremblement de terre. On s'assure habituellement contre ces dommages en souscrivant un avenant spécial à la police type d'assurance de biens. La deuxième est la protection contre l'incendie consécutif à un tremblement de terre. Tel qu'indiqué, la police type d'assurance de biens couvre les sinistres causés par tous les types d'incendies, y compris ceux qui résultent d'un tremblement de terre.

Il existe donc une anomalie en ce sens qu'un grave tremblement de terre pourrait immédiatement donner lieu à des écarts notables de protection aux termes des polices individuelles. Un incendie peut ou non se déclarer à la suite d'un tremblement de terre, selon les vents dominants et un grand nombre d'autres facteurs difficiles à prédire : il s'agit donc d'un risque assez aléatoire. Dans ces conditions, est-il juste que, si l'on considère deux familles protégées par des polices types de propriétaires occupants, l'une, la famille A, n'ait aucune protection si sa maison est détruite par le tremblement de terre proprement dit alors que l'autre, la famille B, bénéficie d'une protection complète parce que sa demeure a été rasée par l'incendie consécutif au tremblement de terre? Cette situation est d'autant plus difficile à justifier que les primes payées par les deux familles sont identiques.

Outre la question de l'équité, l'industrie est d'avis que l'inclusion de l'incendie consécutif au tremblement de terre dans la police type fait qu'il est très difficile de tarifier la protection contre les tremblements de terre d'une façon qui soit claire pour le consommateur et qui donne une idée juste du risque couru.

Par conséquent, l'industrie estime qu'une des mesures à prendre en vue de régler la question des tremblements de terre consisterait à autoriser les compagnies, en vertu de la loi provinciale, à vendre une police d'assurance de biens qui exclurait la protection contre les tremblements de terre, mais qui pourrait être assortie d'un avenant protégeant l'assuré contre tous les risques liés à un tremblement de terre, c.-à-d. les dommages causés aussi bien par les secousses que par l'incendie consécutif au tremblement de terre. De cette façon, le consommateur saurait clairement s'il est protégé ou non en cas de tremblement de terre. Le montant de la prime lui donnerait également une idée de l'évaluation que fait l'industrie de l'assurance du risque de tremblement de terre dans sa région. Comme avec les autres genres d'assurance de biens, la construction de l'immeuble, son emplacement, son âge et d'autres facteurs pourraient tous avoir une incidence importante sur le montant de la prime. En outre, le mécanisme de tarification pourrait inciter les propriétaires occupants à mettre en œuvre diverses techniques d'atténuation du risque, dont un grand nombre sont relativement peu chères. Nous croyons savoir cependant que, pour un certain nombre de raisons, la Colombie-Britannique hésite à modifier le libellé de la police type, qui s'applique à toutes les provinces de *common law*, pour permettre à l'industrie de vendre des polices distinctes d'assurance de biens excluant le risque de tremblement de terre, d'une part, et couvrant ce risque, d'autre part.

Même s'il est important, le règlement de ce problème ne résout pas la grande question de l'incapacité de l'industrie à indemniser les assurés en cas de pertes catastrophiques dues à un tremblement de terre.

Il convient également de signaler qu'aux États-Unis, et dans une moindre mesure au Canada, certains assureurs ont réagi à cette situation en limitant le montant de la protection contre les tremblements de terre qu'ils offrent dans certaines régions, ou en imposant alors des franchises très élevées. Ces techniques peuvent contribuer à limiter le risque de pertes de l'assureur, mais elles le font au détriment du public. Ce n'est pas une façon de régler les questions de politique publique susmentionnées.

3. Réglementation. Le BAC a constaté que les exigences en matière de solvabilité sont souvent fondées sur le volume de primes souscrites. Or, si les primes sont systématiquement sous-évaluées parce qu'un risque comme le tremblement de terre n'est pas correctement tarifié, les capitaux propres requis sont également sous-évalués. En fait, l'insuffisance qui nous préoccupe en matière de capacité financière n'existerait pas si les organismes de réglementation avaient pu quantifier les risques et imposer des niveaux de capitaux propres correspondants. À la décharge de ces organismes, il faut préciser que l'industrie elle-même ne mesurait pas toute l'ampleur du risque avant que l'étude de la Munich ne soit rendue publique en 1992, alors que le problème était déjà entier. Au niveau provincial, nous avons déjà parlé du problème dû au fait que le libellé des polices types, enchâssé dans la loi, prévoit un mélange déroutant de protection contre les tremblements de terre et contre les autres risques. De plus, les fonctionnaires des provinces les plus touchées semblent réfractaires à la modification des libellés actuels.

Néanmoins, le BAC propose que les responsables fédéraux et provinciaux de la réglementation, de concert avec l'industrie, commencent à adopter des mesures afin que les exigences réglementaires reflètent la réalité actuelle du risque de tremblement de terre. Pour commencer, les responsables fédéraux de la réglementation ont récemment procédé à une enquête approfondie sur les dispositions de réassurance en cas de tremblement de terre et sur d'autres aspects du risque financier que courent les assureurs en cas de tremblement de terre.

4. Capacité accrue. L'ampleur du risque est telle que le BAC suggère que les gouvernements travaillent de pair avec l'industrie à établir un régime de réassurance en cas de tremblement de terre. Ce régime exercerait la fonction de réassureur des risques de tremblement de terre, de façon que les compagnies puissent céder les risques qu'elles courent dans la mesure où ils dépassent leur capacité et celle de leurs réassureurs. Les primes du régime seraient fondées sur des données actuarielles sûres. Si un grand tremblement de terre devait survenir avant que le régime n'ait eu le temps de se doter d'une capacité suffisante, le régime serait autorisé à emprunter aux gouvernements les fonds qu'il lui manquerait.

Afin d'encourager davantage les assureurs à accroître leur capacité, le BAC recommande que les compagnies puissent constituer des provisions déductibles sur le plan fiscal au titre des futures demandes d'indemnisation pour tremblement de terre. Cela reviendrait à permettre aux compagnies d'assurer le financement préalable d'une dépense qu'elles devront certainement assumer, même si elles ne savent pas quand.

Les discussions sur toutes ces questions se poursuivent entre le BAC, les responsables de la réglementation et les gouvernements. Un certain nombre d'initiatives sont en cours au chapitre de la réglementation de la solvabilité, mais il reste d'importants progrès à accomplir en ce qui concerne la modification du libellé des polices, l'établissement de régimes de réassurance et l'obtention d'un traitement fiscal favorable.

Une question connexe, liée au problème des tremblements de terre, est la confusion qui risque d'exister dans le public au sujet du mécanisme d'indemnisation en place dans l'industrie de l'assurance générale, par analogie avec la Société d'assurance-dépôts du Canada. Un régime d'indemnisation administré et financé par l'industrie couvre jusqu'à concurrence de 250 000 \$ les sinistres impayés en cas d'insolvabilité de l'assureur. Certains assurés pourraient supposer qu'en cas d'insolvabilité liée à un tremblement de terre, ils seraient protégés par le régime d'indemnisation. Or, ce régime est autorisé à modifier la protection ou à différer les paiements d'indemnités s'ils risquent de causer des difficultés financières à l'industrie de l'assurance générale au détriment du public. Donc, dans le cas d'un grand tremblement de terre entraînant chez les assureurs de sérieux problèmes d'insolvabilité que l'industrie pourrait ne pas être en mesure de couvrir, comme nous venons de le voir, le régime d'indemnisation risquerait d'être inopérant. Comme le régime est financé par l'industrie, cela revient à dire que l'industrie pourrait ne pas avoir la capacité financière de payer tous les sinistres. Cependant, cette situation met en relief la différence fondamentale entre les régimes d'indemnisation des clients des banques et des assureurs généraux, l'un étant financé par le gouvernement et l'autre par l'industrie elle-même. Cette différence n'est probablement pas bien comprise par les assurés et, en cas de grand tremblement de terre, certains soutiendraient ne jamais avoir compris que le régime d'indemnisation ne constituait pas une garantie absolue de paiement jusqu'à concurrence de

250 000 \$. La prochaine étape pourrait consister pour eux à poursuivre l'État en justice, étant donné que le régime d'indemnisation est officiellement reconnu dans diverses lois fédérales et provinciales.

Pour résumer, il reste d'importantes questions de politique publique à régler en ce qui a trait à la possibilité d'un sérieux tremblement de terre dans un grand centre canadien.

Probabilité d'importants regroupements dans l'industrie et questions stratégiques connexes

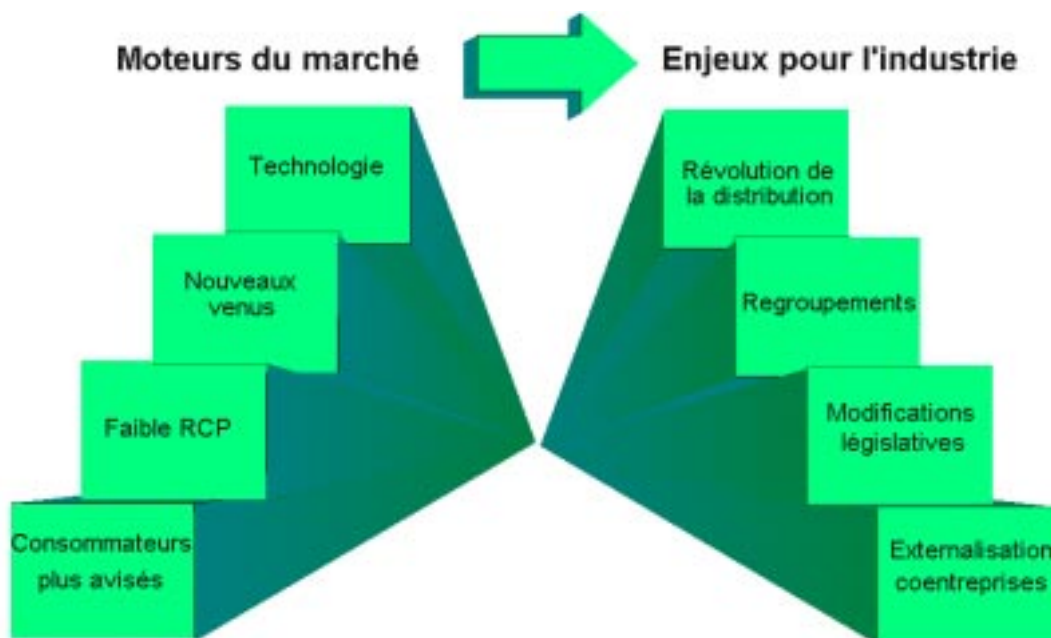
Comme l'indiquent la section traitant de la concentration et la pièce 7, environ 30 % des primes en volume ont toujours été concentrés dans les dix compagnies les plus importantes.

Depuis un certain nombre d'années, les analystes de l'industrie soutiennent que cette situation est sur le point de changer, sous l'effet des forces militant en faveur de regroupements. Il y a probablement plusieurs raisons pour lesquelles cela ne s'est pas produit :

- Le degré de propriété étrangère est élevé et le marché canadien de l'assurance est relativement petit en comparaison de ceux du Royaume-Uni, des États-Unis et de la France, où résident les actionnaires majoritaires des compagnies canadiennes d'assurance générale. Ces facteurs indiquent que le marché canadien peut parfois présenter un intérêt secondaire pour les actionnaires.
- L'industrie n'a pas été particulièrement rentable en moyenne, si bien que les actionnaires sont probablement peu enclins à appliquer une politique d'expansion dynamique, surtout qu'en comparaison d'autres genres d'institutions financières, l'industrie requiert un niveau assez élevé de capitaux propres.

Au risque de répéter les prédictions non réalisées des années antérieures, nous estimons que la situation est vraiment en train de changer maintenant. Comme les autres observateurs de l'industrie, nous prédisons que dans les dix prochaines années, le nombre de compagnies diminuera radicalement.

La nature des forces qui façonnent actuellement le marché nous oblige à en arriver à cette conclusion. Nous estimons que quatre grands moteurs, illustrés ci-après — l'incroyable développement des moyens technologiques, la menace de nouveaux venus (surtout les banques, mais aussi les grands de l'assurance à l'étranger), la pression croissante exercée par les actionnaires pour augmenter le rendement et des consommateurs de plus en plus avisés — inciteront fortement les directions de compagnies à améliorer leur efficacité et la satisfaction de leur clientèle en adoptant des modes de distribution plus efficaces, de même qu'à accroître le rendement obtenu en réalisant de plus grandes économies d'échelle et de gamme, et en recourant par exemple à l'externalisation et aux coentreprises.



Nous constatons aussi que les mêmes facteurs donneront lieu à des modifications législatives quand les responsables de la réglementation, tout comme les actionnaires, prévoient des problèmes si des changements ne sont pas apportés. Les responsables de la réglementation devront donc continuer à perfectionner leurs techniques pour assurer des capitaux propres suffisants, notamment en instaurant des critères dynamiques d'évaluation des capitaux propres, en accordant une plus grande importance à la question des tremblements de terre et en continuant à renforcer les exigences de régie d'entreprise. Ces éléments constituent autant d'enjeux importants pour l'industrie, qui essaie de s'adapter à la situation sous la surveillance de plus en plus étroite des actionnaires et des organismes de réglementation.

Dans un marché parvenu à maturité comme celui du Canada et avec un produit s'apparentant à un bien de consommation, abstraction faite de la croissance de l'économie, la seule façon de prendre de l'expansion consiste à reprendre les activités d'autres compagnies. Comme il a été indiqué, compte tenu des écarts importants de RCP au sein de l'industrie et des pressions exercées sur les compagnies performantes pour qu'elles continuent de croître et d'augmenter leur rentabilité, l'une des stratégies les plus logiques est celle de l'acquisition.

À notre avis, les regroupements ne devraient pas avoir de répercussions négatives pour le public. En fait, les forces de changement susmentionnées favorisent, selon nous, les innovations dans la distribution et insufflent aux assureurs les plus dynamiques la volonté d'utiliser la technologie pour offrir un service meilleur et plus transparent à la clientèle.

Changements qui pourraient être apportés sous peu au système de distribution

Ainsi qu'il a été indiqué, certains des principaux facteurs de changement donnent lieu à ce que certains ont appelé la « révolution de la distribution ». Les compagnies se concentrent sur cet

aspect de leurs activités comme jamais auparavant, du moins sur le marché canadien. Cette situation s'explique par un certain nombre de facteurs, y compris la nécessité d'accroître le rendement pour les actionnaires. Cependant, trois facteurs en particulier expliquent le vif intérêt que suscite ce domaine : 1) les banques et les assureurs d'autres pays ont prouvé que des méthodes non traditionnelles de commercialisation de l'assurance pouvaient donner de très bons résultats; 2) les assureurs constatent que les banques canadiennes mettent l'accent sur le marketing direct et d'autres méthodes non traditionnelles de vente, ce qui confère une plus grande crédibilité à ces techniques; 3) les énormes progrès technologiques des dernières années permettent de réaliser des choses autrefois impossibles. Environ 80 % de l'assurance générale a été distribuée jusqu'ici par l'entremise de courtiers, le reste du marché étant desservi par les agents affiliés aux compagnies et, dans une faible proportion, par les ventes directes.

Le principal obstacle qui se dresse devant les assureurs dans leur recherche de nouveaux canaux de distribution est leur réseau de courtiers, qu'ils ne peuvent se mettre à dos de crainte de perdre une importante part de marché. S'ils devaient « faire le saut » en s'engageant à développer un réseau de distribution additionnel et si, à cause de cela, des courtiers établis cessaient de les représenter, ils pourraient perdre une grande part de leur marché, qui serait très difficile à reprendre. (Dans le cas des assureurs vie, ce sont des agences « captives » plutôt que des courtiers qui travaillent pour les compagnies, mais les agents peuvent tout de même se tourner vers d'autres assureurs.)

Certaines grandes compagnies d'assurance générale ont néanmoins trouvé, ou espèrent avoir trouvé, une stratégie pour surmonter cet obstacle et elles la mettent en œuvre malgré les risques. Plusieurs groupes d'assurance établis ont acheté une compagnie de vente directe pour assurer cette forme de distribution dans le groupe, mais sous une bannière différente de celle qui est représentée par les courtiers.

Incidemment, dans un certain nombre de pays d'Europe, les ventes directes ont littéralement « décollé » et l'on a pensé un moment qu'elles pourraient devenir la principale forme de distribution de l'assurance. On constate toutefois maintenant que ce genre de ventes plafonne entre 30 à 35 % du marché pour l'ensemble de la distribution directe. On explique habituellement ce plafonnement comme suit : 1) au fur et à mesure que les compagnies de distribution directe ont grandi, leurs dépenses et leurs frais généraux en ont fait autant, si bien qu'elles ne sont plus en mesure d'offrir des prix sensiblement inférieurs à ceux des agents et courtiers établis et 2) un certain pourcentage de la population préfère traiter avec un agent ou un courtier et n'adoptera pas la distribution directe, sauf si les économies sont très importantes.

Au Canada, des contraintes réglementaires peuvent également limiter le potentiel de la vente directe. Par exemple, aux termes des règles de l'assurance automobile en Ontario, les compagnies sont tenues d'accepter tous les clients, c.-à-d. qu'elles ne peuvent refuser d'assurer qui que ce soit. Également en Ontario, chaque compagnie doit déposer ses critères d'assurance auprès du commissaire des assurances, et ces critères doivent être raisonnablement prédictifs du risque et permettre une juste distinction entre les risques. En conséquence, un assureur automobile en Ontario ne peut, par exemple, faire payer des primes plus élevées à une personne seulement parce qu'elle conduit une voiture sport rouge ou parce qu'elle vient de divorcer. Dans certains pays ou États, les critères de ce genre sont acceptables. Des assureurs fonctionnant par

vente directe utilisent parfois leur centre téléphonique pour éliminer rapidement certains risques qu'ils ne considèrent pas comme acceptables, en vertu de critères généraux comme ceux qui viennent d'être décrits, ce qui pourrait avoir contribué au rendement relativement élevé obtenu par les actionnaires de certaines de ces compagnies. Le cadre juridique plus restrictif qui existe au Canada limitera la mesure dans laquelle les assureurs peuvent utiliser la technique de la vente directe pour sélectionner les risques.

Dans certains secteurs des services financiers, l'interdistribution ou le réseautage sont perçus comme de nouveaux canaux de distribution qui pourraient être importants. Par exemple, en Ontario, nous avons récemment été témoins de l'abolition d'obstacles juridiques qui empêchaient les agents d'assurance vie de vendre d'autres genres de produits financiers. Cependant, étant donné que l'assurance générale est fondamentalement différente des autres produits du secteur financier, c.-à-d. qu'elle est généralement considérée comme une dépense plutôt que comme une opération d'épargne ou de placement, les vendeurs de produits financiers comme l'assurance vie et les fonds communs de placement sont peu intéressés à vendre de l'assurance générale. Jusqu'ici, aucun groupe n'a pu combiner avec succès la vente d'assurance générale à grande échelle et celle d'autres produits financiers au moyen des mêmes effectifs de vente.

La technologie de l'Internet n'a pas encore eu d'effet notable sur la distribution de produits d'assurance, même si la plupart des banques offrent dorénavant la possibilité de faire en direct des transactions bancaires à domicile. Nous estimons toutefois que cette situation est sur le point de changer, au fur et à mesure que les consommateurs s'habitueront à accéder de leur domicile à des produits financiers d'autres secteurs des services financiers. Si l'on tient compte du fait que l'assurance générale n'est pas habituellement considérée comme un « produit financier » au sens que l'on prête généralement à cette expression, l'expérience des consommateurs en matière de simple paiement de leurs factures par l'Internet pourrait donner une idée plus juste des possibilités de distribution électronique de l'assurance générale.

L'Insurexplorer de Cebra constitue un exemple du genre de technologie qui est en train de se développer. Si la technique du centre téléphonique aide les assureurs directs à acquérir de nouveaux clients au détriment des courtiers, l'Insurgate aide ces derniers à revenir à l'avant-plan. L'Insurexplorer a pour objet de permettre aux consommateurs de comparer en direct les avantages de chacune des protections qui leur sont offertes et d'être reliés au moyen de l'Internet à un courtier d'assurances situé près de chez eux (grâce à un rapprochement des codes postaux effectué par l'Insurgate de Cebra). Le courtier peut ensuite communiquer électroniquement avec l'assuré pour remplir rapidement et efficacement sa demande. On peut imaginer que la prochaine étape consistera à instaurer une technologie en direct qui permettra au courtier de produire la police d'assurance pendant la communication de façon que le client soit assuré immédiatement et que les dossiers du courtier et de l'assureur soient instantanément mis à jour, le tout sans aucun papier. Les courtiers doivent actuellement garder plusieurs logiciels différents étant donné que chaque assureur avec lesquels ils traitent utilise son propre système. De plus, les systèmes donnent souvent lieu à la saisie multiple de données, le courtier inscrivant l'information dans son propre système avant de la saisir séparément dans celui de l'assureur.

Il semble que nous soyons à la croisée des chemins en ce qui a trait à la distribution de l'assurance générale. Le groupe ING, la Banque Hongkong du Canada et la Compagnie

d'assurance générale CIBC Limitée instaurent tous rapidement des canaux de distribution directe. Un certain nombre d'autres compagnies font l'essai de ces techniques. Cebra et d'autres sociétés introduisent de nouveaux outils technologiques qui pourraient avoir des répercussions notables sur les systèmes de distribution établis. Nous estimons que les courtiers traditionnels qui offrent aux consommateurs un haut niveau de service (auquel s'ajoutent des moyens technologiques) continueront d'occuper une place importante sur le marché. Cependant, comme il a été possible de le constater dans d'autres pays, une partie importante du marché du courtage pourrait s'effriter rapidement à mesure que les assureurs continueront de rechercher de nouveaux canaux de distribution qui offrent les avantages de la rapidité et de la commodité aux consommateurs.

Impact général de la technologie

Comme nous l'avons indiqué, la technologie mène en partie la révolution de la distribution, surtout dans le domaine des centres téléphoniques. La capacité — fondée sur le numéro de téléphone dont provient l'appel — de répondre au client dans la langue de son choix, d'afficher instantanément le bon dossier à l'écran et de savoir à qui le client a parlé la dernière fois, la nature de sa demande, et ainsi de suite — a considérablement accru la possibilité d'offrir un service convivial (ou au moins perçu comme tel par le consommateur) sans qu'il soit nécessaire de rencontrer le client en personne. Les courtiers devraient aussi pouvoir utiliser la technologie pour offrir un service de plus grande qualité à leurs clients. Nous commençons également à constater l'effet que le pouvoir énorme des fonctions de recherche et d'extraction de données, ainsi que d'achat par Internet exerce sur la prestation du produit.

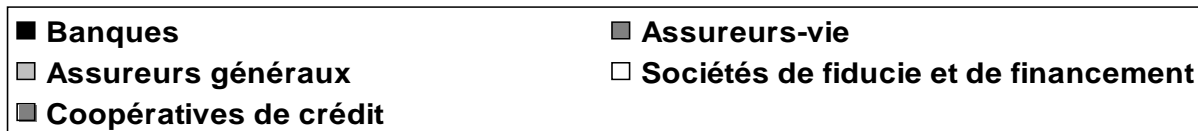
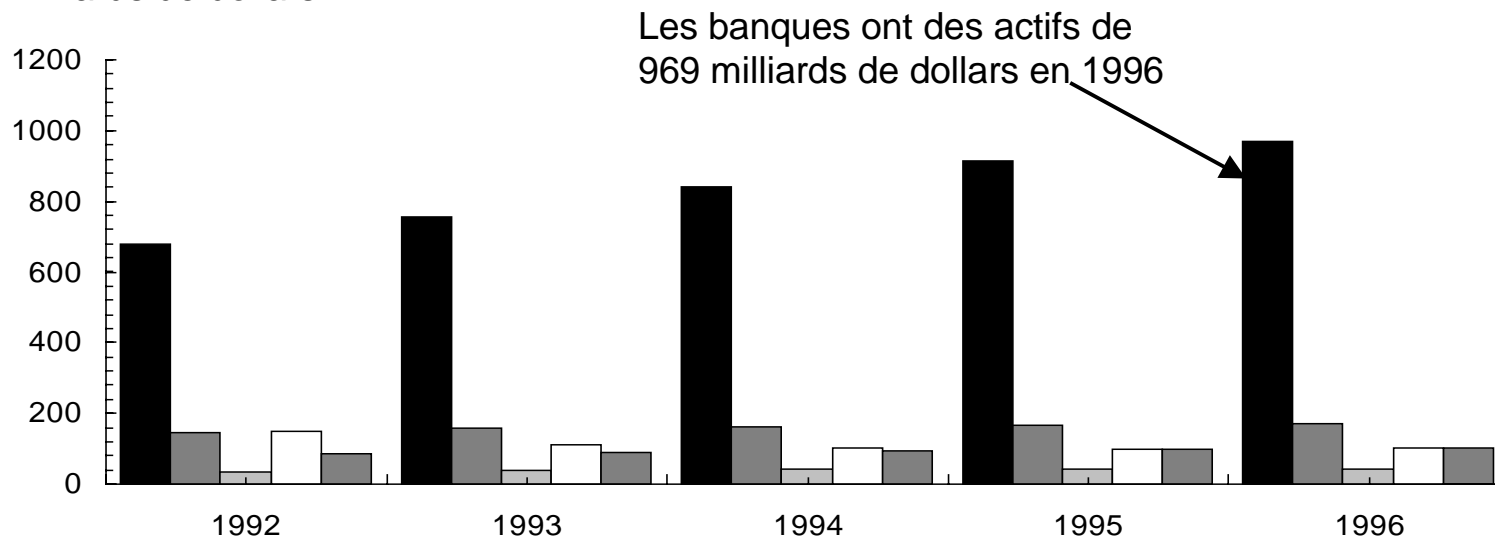
Au sein même des compagnies, la technologie aura aussi un impact énorme. Les grandes compagnies ont souvent une technologie désuète, et les nouveaux venus en profitent pour les devancer en ayant dès le départ des systèmes plus souples, plus rapides et plus conviviaux. Cette situation est en train de changer puisque les grandes compagnies ont réalisé qu'elles ne pouvaient retarder indéfiniment les importants investissements technologiques nécessaires.

Jusqu'ici, le principal effet de la révolution technologique s'est fait sentir à l'interface entre les clients et les assureurs, autant pour ce qui est du contact initial que de la souscription en soi (c.-à-d. l'évaluation du risque et l'établissement de la prime). À l'avenir, l'impact se fera probablement sentir sur le coût des sinistres, quand les procédures de liquidation et de règlement des sinistres seront informatisées et effectuées en direct. Bon nombre d'études actuarielles indiquent que le plus tôt un assureur peut enclencher les négociations menant au règlement d'un sinistre, moins le coût de règlement est élevé. En conséquence, quand les consommateurs pourront utiliser efficacement la voie électronique pour la déclaration et le règlement des sinistres, nous devrions assister à une réduction des coûts pour les assureurs et à la possibilité de rendements supérieurs pour les actionnaires ou de primes moins élevées pour les assurés, ou des deux.

Pièces

Pièce 1 - Actifs des institutions financières canadiennes

En milliards de dollars

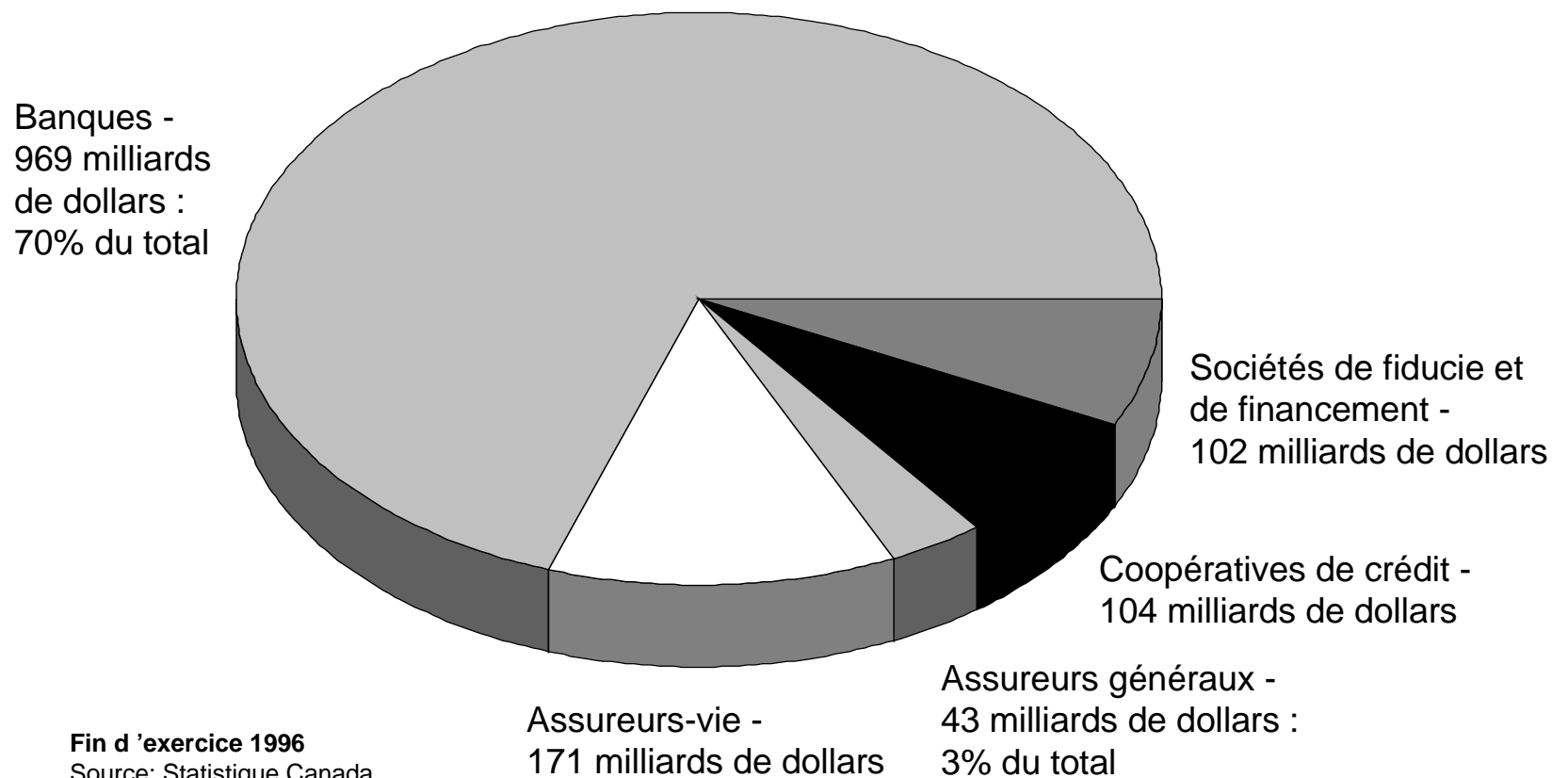


Fin d'exercice 1996

Source: Statistique Canada

Pièce 2 - Actifs des institutions financières canadiennes

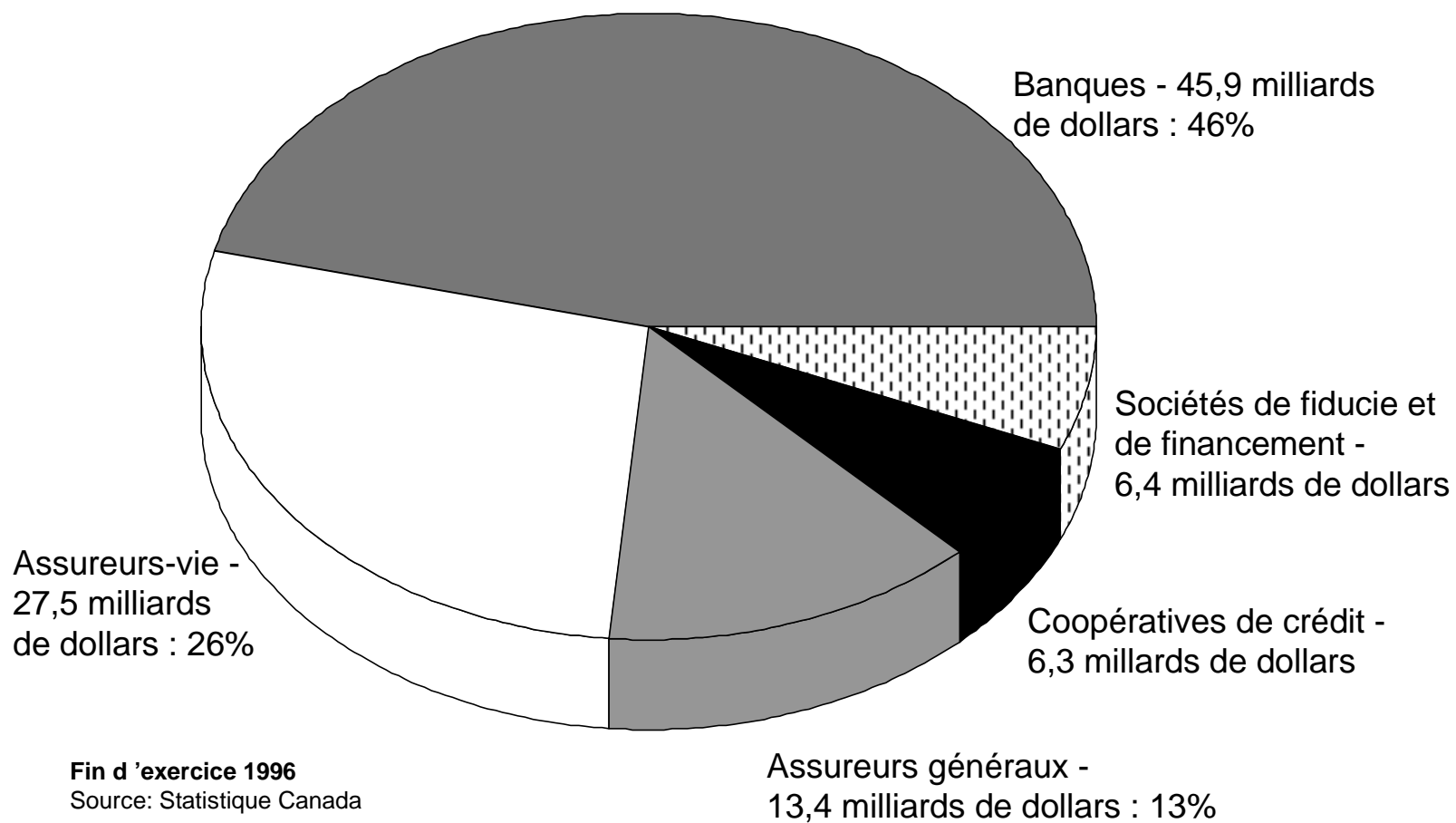
Total des actifs du système= 1,4 billion de dollars



Fin d'exercice 1996
Source: Statistique Canada

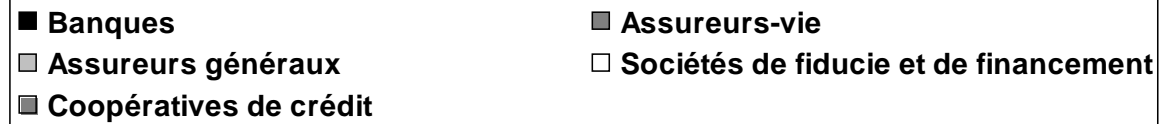
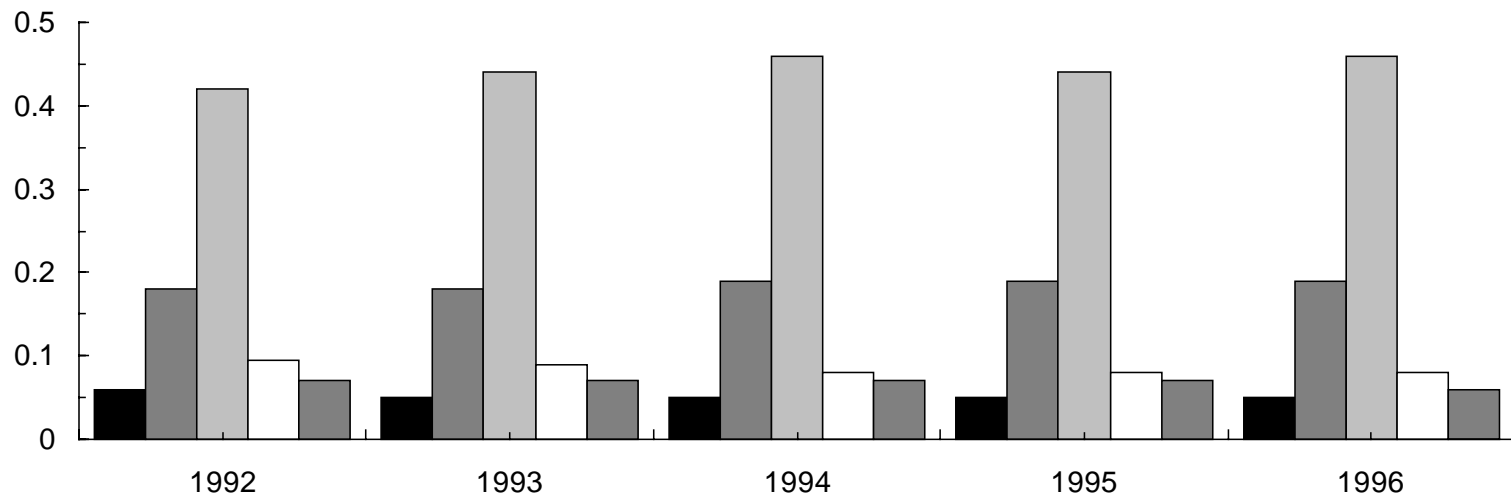
Pièce 3 - Capital des institutions financières canadiennes

Total du capital du système = 99,6 milliards de dollars



Pièce 4 - Capital des institutions financières canadiennes

Capital en pourcentage du passif

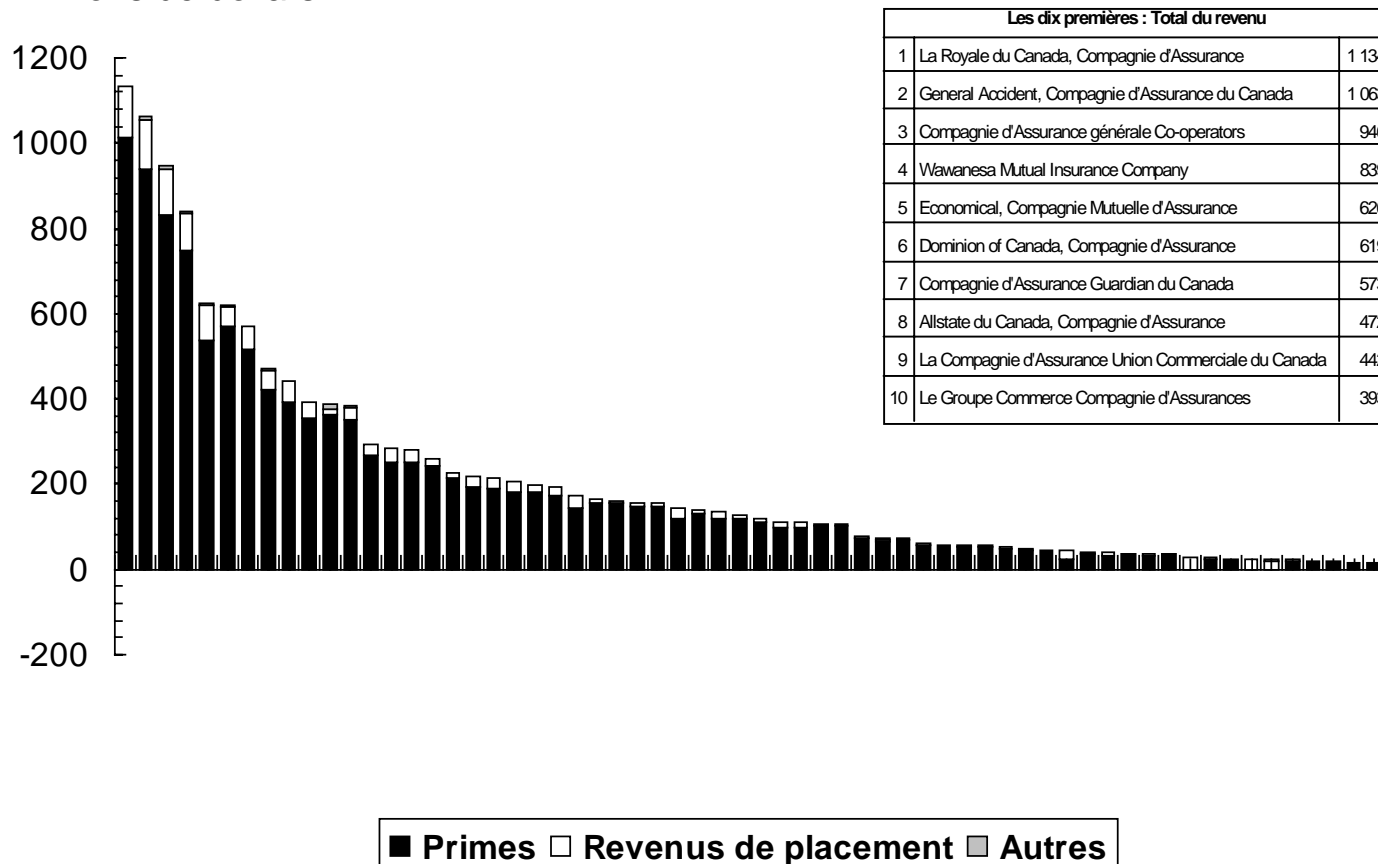


Fin d'exercice 1996

Source: Statistique Canada

Pièce 5 - Sources de revenu : Assureurs généraux canadiens

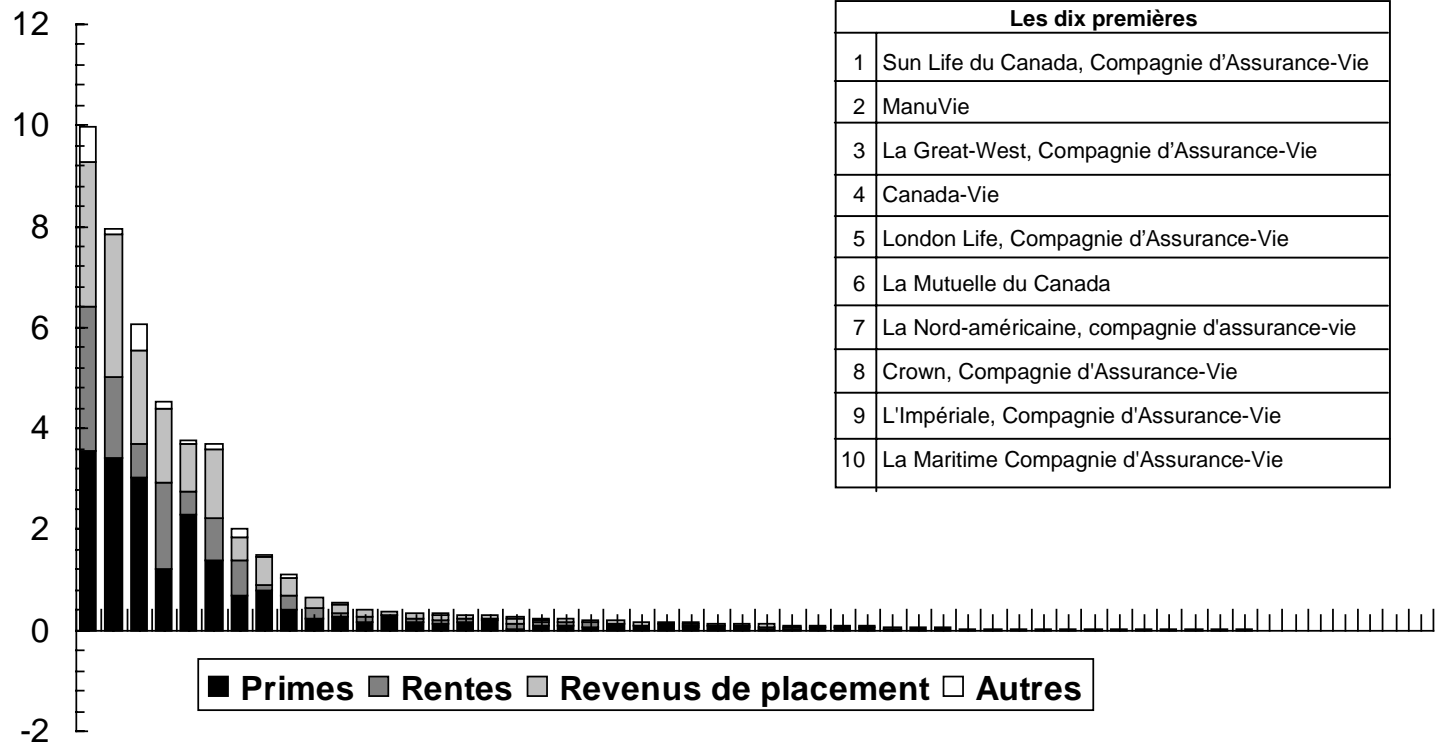
En millions de dollars



Source: Base de données de 1995 - Ivision/BSIF

Pièce 5A - Sources de revenu des compagnies canadiennes d'assurance vie

En milliards de dollars

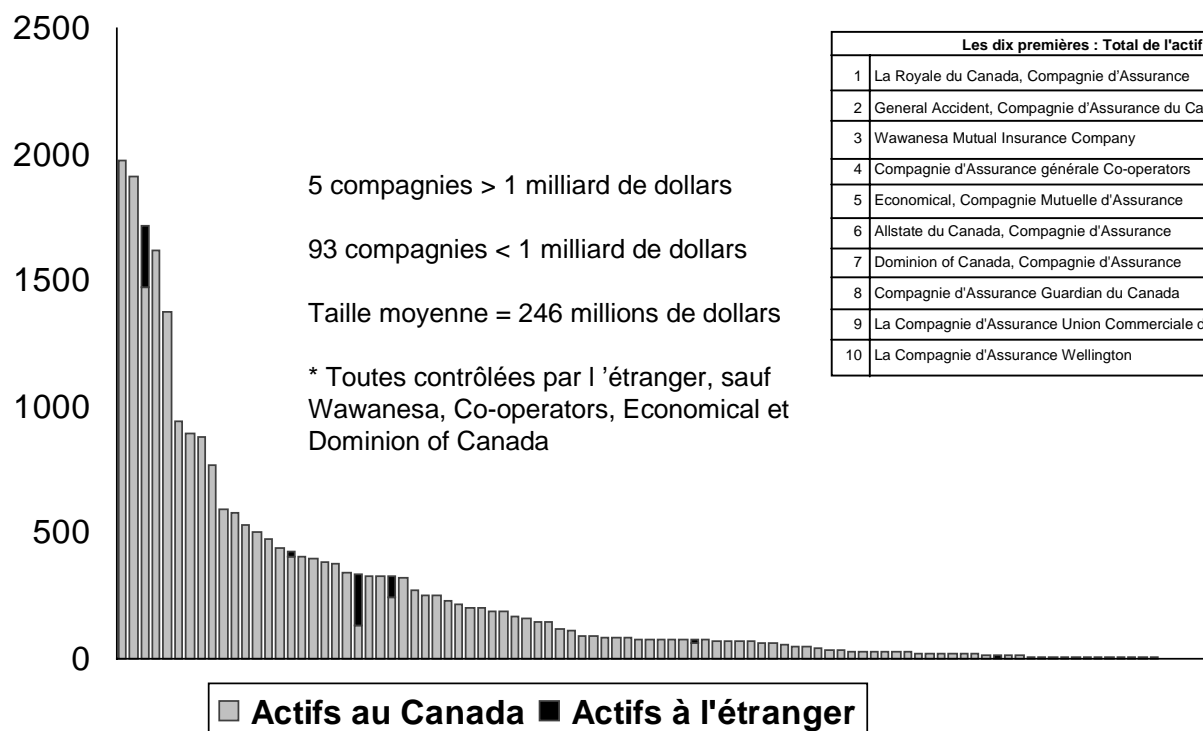


Note 1: Même si les données de 1996 ne sont pas encore disponibles, en 1996 ManuVie a fusionné avec la Nord-Américaine, compagnie d'assurance-vie, si bien que ManuVie et Sun Life du Canada sont presque à égalité en première place.

Source: Base de données de 1995 Ivision/BSIF

Pièce 6 - Actifs des compagnies canadiennes d'assurance générale

En millions de dollars

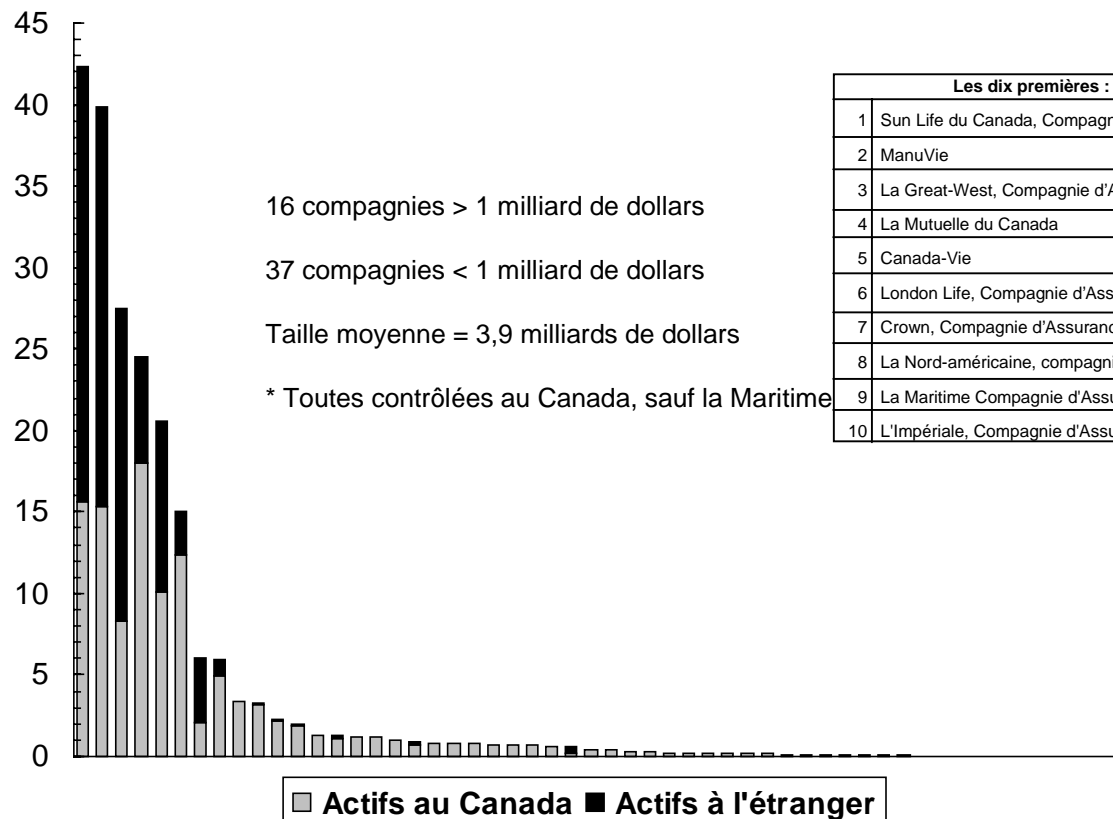


Note 1 : Même si les données de 1996 ne sont pas encore disponibles, en 1996 le groupe ING a acheté La Compagnie d'Assurance Wellington qui, avec plusieurs autres filiales, aura probablement pour effet d'installer ING en première place pour 1996.

Source : Base de données de 1995 Ivision/BSIF

Pièce 6A - Actifs des compagnies canadiennes d'assurance générale

En millions de dollars



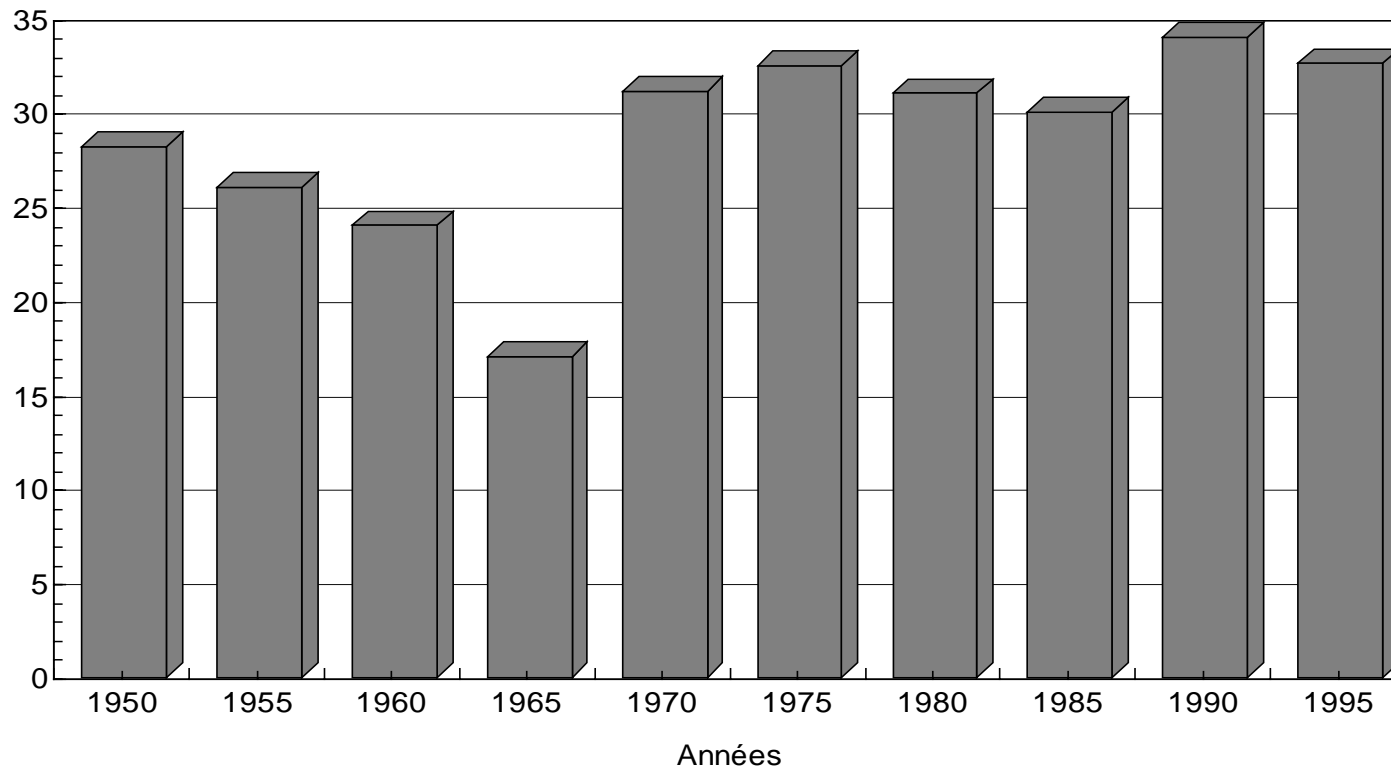
Les dix premières : Total de l'actif *1		
1	Sun Life du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie	42,2
2	ManuVie	39,9
3	La Great-West, Compagnie d'Assurance-Vie	27,4
4	La Mutuelle du Canada	24,5
5	Canada-Vie	20,6
6	London Life, Compagnie d'Assurance-Vie	15,0
7	Crown, Compagnie d'Assurance-Vie	6,0
8	La Nord-américaine, compagnie d'assurance-vie	5,9
9	La Maritime Compagnie d'Assurance-Vie	3,4
10	L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie	3,3

Note 1 : Même si les données de 1996 ne sont pas encore disponibles, en 1996 le groupe ING a acheté La Compagnie d'Assurance Wellington qui, avec plusieurs autres filiales, aura probablement pour effet d'installer ING en première place pour 1996.

Source : Base de données de 1995 Ivision/BSIF

Pièce 7 - Les dix compagnies les plus importantes - Pourcentage de primes nettes souscrites (PNS)

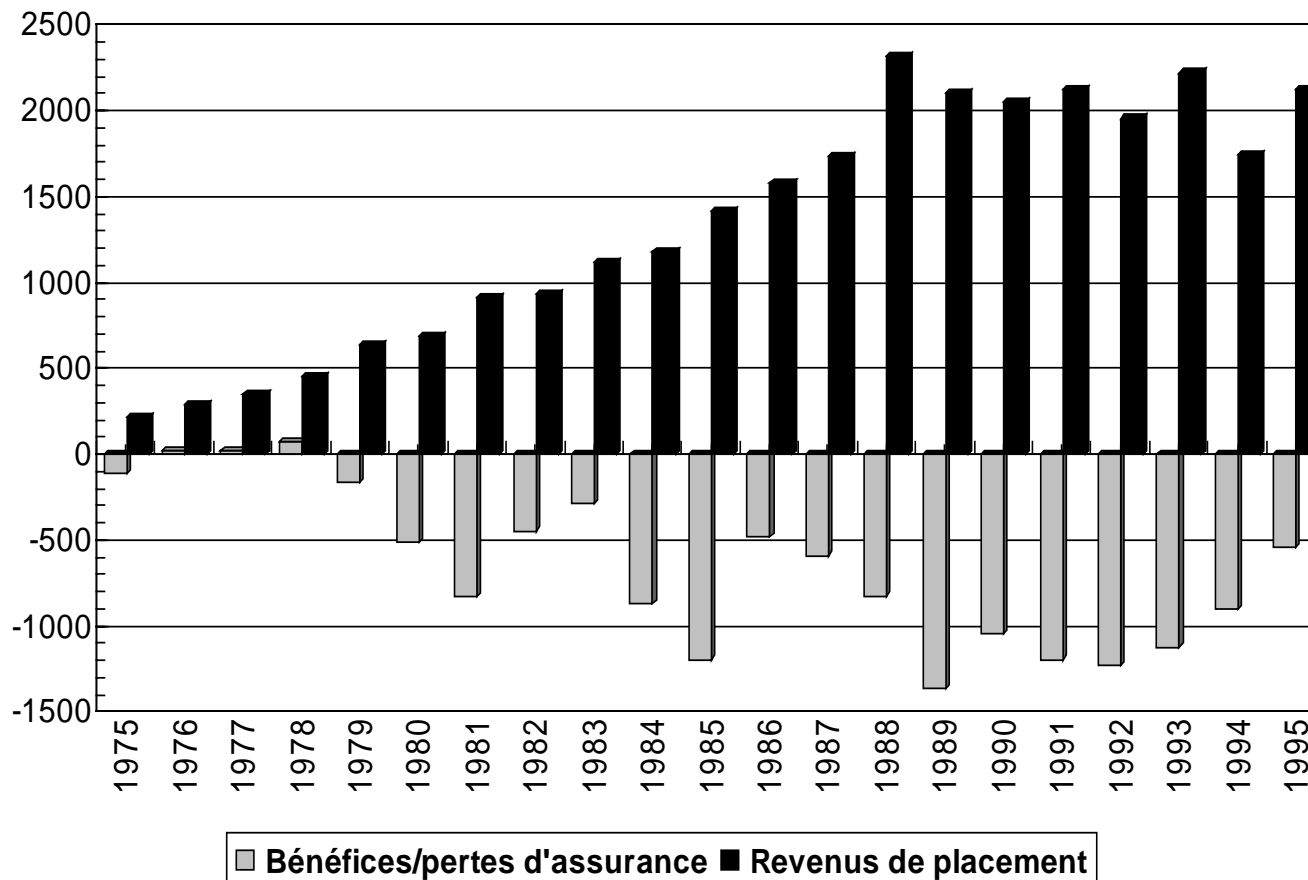
Pourcentage de PNS pour l'ensemble de l'industries



Source : Association canadienne des assureurs, statistiques annuelles

Pièce 8 - Composition du revenu

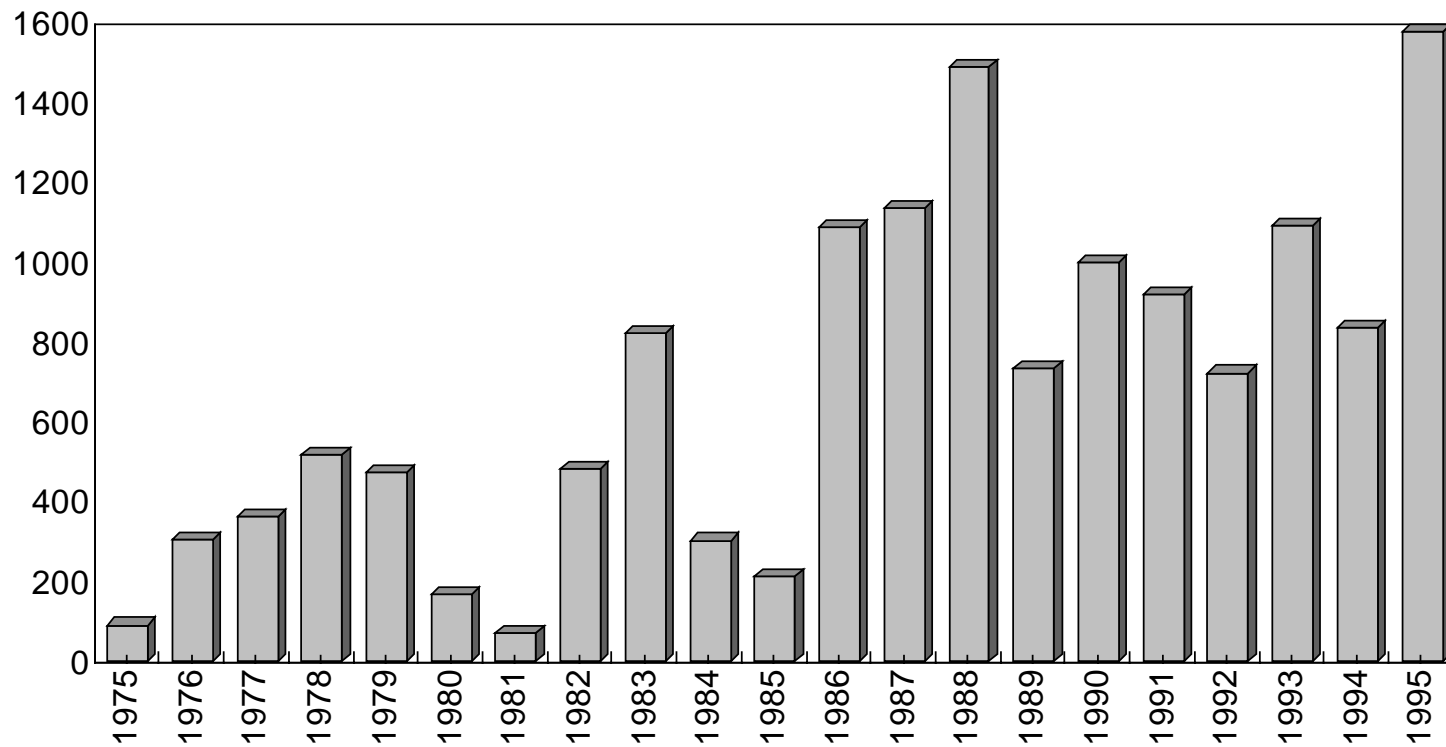
En millions de dollars



Source : Association canadienne des assureurs, statistiques annuelles

Pièce 8A - Écart entre les revenus de placement et les bénéfices/pertes d'assurance

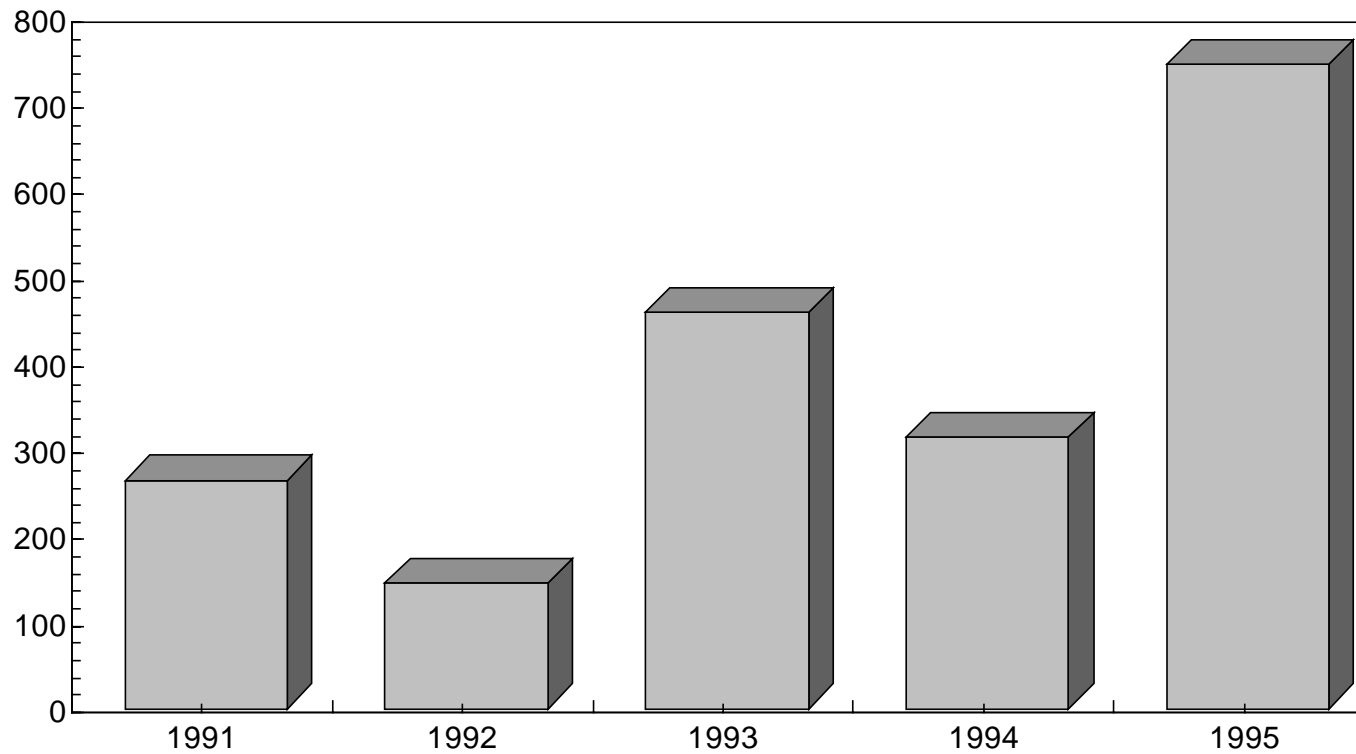
En millions de dollars



Source : Association canadienne des assureurs, statistiques annuelles

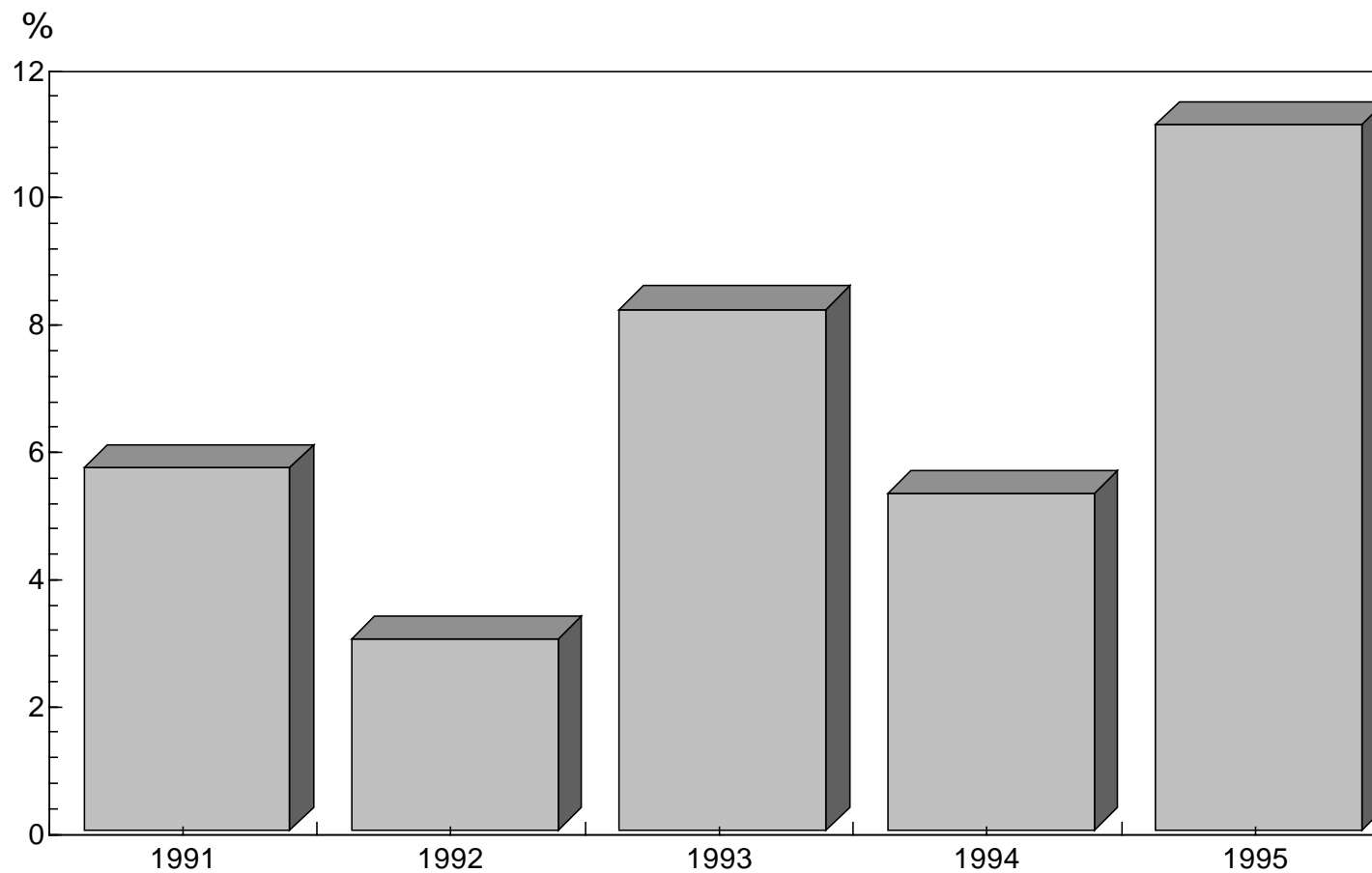
Pièce 9 - Bénéfice net de l'industrie sur cinq ans

En millions de dollars



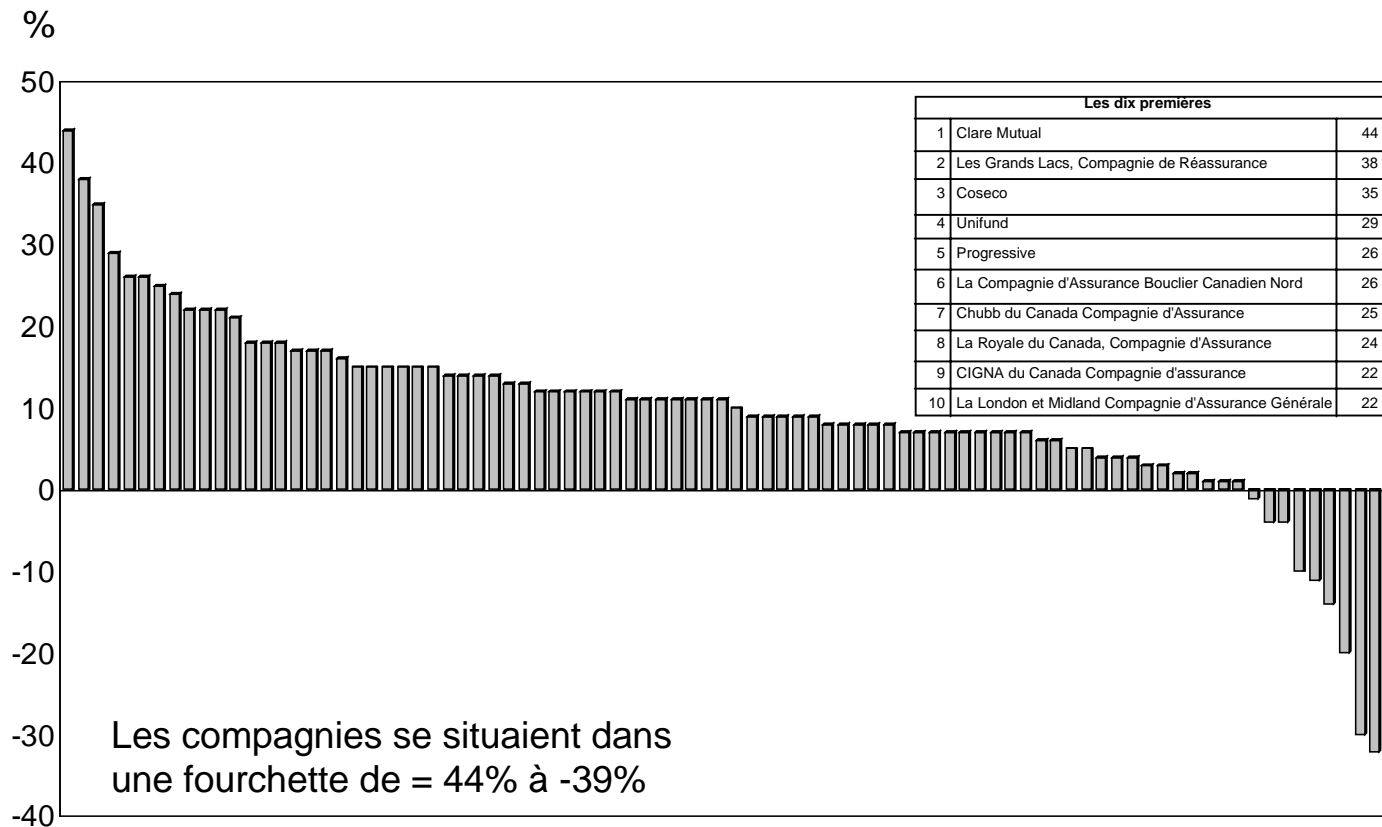
Source : Base de données de 1995 Ivision/BSIF

Pièce 9A - Rendement des capitaux propres des compagnies canadiennes



Source : Base de données de 1995 Ivision/BSIF

Pièce 9B - Rendement des capitaux propres en 1995 - Compagnies à charte fédérale



Source : Base de données de 1995 Ivision/BSIF