

Hiver 2005

PATRIMOINE



LE MAGAZINE DE LA FONDATION HÉRITAGE CANADA

L'ancienne
GARE DE
TORONTO-NORD
s'est refait une beauté

LES 10 SITES
LES PLUS MENACÉS!

Assurer un immeuble patrimonial

Le secteur des assurances s'efforce de faciliter les choses

par Jane Voll

Si vous êtes propriétaire d'un immeuble patrimonial, la quête d'assurances pour votre bâtiment unique pourrait ne plus être aussi difficile ni aussi coûteuse que vous le pensez. Les perspectives améliorées découlent en partie d'une conjoncture plus favorable sur le marché des assurances, mais aussi des efforts déployés par l'industrie pour mieux communiquer avec les propriétaires comme vous.

Depuis quelques années, les propriétaires d'immeubles patrimoniaux ont eu des difficultés à obtenir l'assurance dont ils avaient besoin. Ils ne sont toutefois pas seuls. Face aux pressions du marché qui limitaient l'offre d'assurance, de nombreuses compagnies d'assurance ont modifié leurs pratiques commerciales en s'en tenant à des risques faibles et prévisibles et en évitant les clients susceptibles de leur occasionner de fortes pertes inattendues. De nombreuses compagnies ont ainsi évité quiconque avait des antécédents de réclamations. Certaines ont aussi choisi d'éviter tout ce qui est unique, comme les demeures patrimoniales, en raison des coûts imprévisibles de réparation et de remplacement. D'autres groupes ont été confrontés à des difficultés d'obtenir des assurances abordables pour leur maison, leur auto ou leur commerce, comme les adeptes de la motoneige, le personnel de services d'urgence, les propriétaires de chiens, les légions et d'autres groupes sans but lucratif.

Reconnaissant que toute solution au problème exige une plus grande compréhension entre compagnies d'assurance et consommateurs, le Bureau d'assurance du Canada (BAC) a créé en février 2003 un comité directeur sur la disponibilité. Celui-ci regroupe des dirigeants de compagnies d'assurance et est chargé de faciliter le dialogue entre le milieu des assurances et des groupes de consommateurs (ou d'organisations) qui posent des problèmes particuliers en matière d'assurances. Les membres du comité ont rencontré des représentants de divers groupes au cours des derniers mois, ce qui a permis de réaliser de grands progrès en vue de trouver des solutions pratiques répondant aux besoins des assureurs et des consommateurs.

Brigid Murphy, de la Compagnie d'assurances générales Dominion du Canada, membre du comité, affirme que les consommateurs doivent comprendre que le problème de la disponibilité n'est plus du tout aussi grave qu'il l'a été. À mesure que la rentabilité de l'industrie s'améliore, les compagnies sont plus disposées à assumer divers genres de risques. « Je connais au moins un nouveau produit en voie d'être lancé à l'intention expresse des demeures patrimoniales, dit-elle. Et je sais que les assureurs sont devenus plus proactifs pour ce qui est d'acquiescer la compréhension et la compétence requises pour évaluer convenablement les risques afférents. En revanche, les propriétaires d'une demeure plus ancienne doivent comprendre que leur demeure sera plus coûteuse à réparer et que leur prime sera en conséquence plus élevée. Ils peuvent aider à limiter les

primes en prenant des mesures pour réduire leur risque et rendre leur maison plus assurable. Je crois que l'industrie comprend bien la nécessité d'offrir des produits pour chaque consommateur. Avec la bonne volonté qui s'est déjà manifestée des deux côtés, des solutions seront trouvées pour élargir le choix des propriétaires de demeures patrimoniales. »

Plus tôt cette année, les membres du comité ont rencontré des représentants de la fondation Héritage Canada pour mieux comprendre les enjeux associés à ces précieuses structures et pour faire part des préoccupations des assureurs à leur égard. Le principal message de l'industrie des assurances était que les propriétaires peuvent prendre des mesures pour rendre leur maison plus facile à assurer – et à moindre coût.

Une suggestion qui va de soi est qu'avant d'acheter de l'assurance, les propriétaires se renseignent auprès de divers fournisseurs comme ils le feraient pour tout autre achat (meubles, bijoux, vacances) d'un certain montant. « Souvent, lorsqu'il s'agit d'acheter des assurances, les consommateurs ne prennent pas le temps de déterminer quelles sont leurs options, affirme le président du BAC Stan Griffin. Un courtier ou un agent ne représente pas toutes les compagnies d'assurances, et certaines compagnies n'assurent pas les demeures patrimoniales parce qu'ils n'ont pas les compétences voulues pour évaluer les risques convenablement. D'autres compagnies se spécialisent précisément dans ce genre de risques, donc il importe de demander plusieurs propositions pour obtenir le meilleur marché possible. Les consommateurs qui vont voir au moins deux courtiers ou agents profitent de la concurrence sur le marché. »

Les assureurs ont aussi donné des conseils pour réduire le risque et ainsi la probabilité d'une éventuelle réclamation. Le coût de l'assurance est directement lié au risque, donc en le réduisant, les propriétaires font en sorte que les compagnies puissent leur proposer de l'assurance à un prix raisonnable. Ces conseils sont utiles à quiconque souhaite payer moins pour l'assurance maison, mais ils sont particulièrement pertinents pour ceux qui, pour une raison ou une autre, ont de la difficulté à obtenir une assurance abordable. Parmi les suggestions : veiller à ce que les foyers et appareils de chauffage ne posent pas de risque d'incendie; remplacer toute filerie bouton et tube; poser des détecteurs de fumée et des alarmes d'effraction à surveillance centralisée; et réparer les escaliers et rampes endommagés. Toutes ces mesures rendent une maison plus

attractive pour les assureurs et aide à réduire les primes.

Les assureurs suggèrent aussi, en ce qui concerne plus spécialement les demeures patrimoniales, que les propriétaires consignent soigneusement les traits caractéristiques de la maison. Comme les maisons patrimoniales ont souvent des éléments uniques – comme des lustres antiques et des moulures en plâtre – qui augmentent sensiblement les coûts en cas de sinistre, les assureurs hésitent souvent en raison de l'incertitude entourant le coût de remplacement. Si le propriétaire conserve des dossiers sur ces détails, rien n'empêche les assureurs de proposer une prime tenant compte du risque qui en découle. Il y a également eu une discussion de facteurs liés aux matériaux de construction dangereux et aux exigences associées à la désignation patrimoniale.

Pour leur part, les représentants de la fondation ont fait voir aux assureurs quels sont les défis associés au fait de détenir une demeure patrimoniale. (Un sondage auprès des membres de la fondation – qui sera réalisé d'ici la fin de l'année et dont les résultats seront communiqués aux dirigeants des assureurs membres du BAC – permettra aux assureurs de comprendre encore mieux les préoccupations légitimes de ce groupe particulier d'assurés.) Ils ont aussi rectifié certains préjugés erronés des assureurs à l'égard des demeures patrimoniales.

Le directeur général de la fondation Héritage Canada Brian Anthony est optimiste face à la coopération qui prend forme entre la fondation et les assureurs. « Il y a pour nous une excellente occasion de travailler ensemble à la quête de solutions pour certains des problèmes confrontant les proprié-

taires d'immeubles patrimoniaux, a-t-il dit. Un grand pas en ce sens sera la mise au point d'information qui aidera d'une part l'industrie de l'assurance à mieux comprendre les besoins des propriétaires d'immeubles patrimoniaux et, d'autre part, ces propriétaires à mieux comprendre l'industrie de l'assurance. »

Il faut espérer qu'en renseignant les assureurs sur les demeures patrimoniales et les propriétaires sur l'assurance, tous pourront mieux jauger les risques en cause et il sera plus facile de trouver une assurance abordable.

De nombreux signes prometteurs laissent entrevoir une atténuation du problème non seulement pour les propriétaires de demeures patrimoniales mais dans tous les marchés de l'assurance. C'est en grande partie en conséquence du retour de la rentabilité dans l'industrie de l'assurance en 2003 (tendance qui semble s'être poursuivie en 2004). Lorsqu'un secteur est sain, les entreprises cherchent à percer sur des marchés qu'ils auraient autrement évités et de nouvelles entreprises arrivent sur le marché en offrant des produits supplémentaires. Tel est le contexte actuel, donc ceux qui ont de la difficulté à s'assurer peuvent espérer une amélioration. Par le biais du comité sur la disponibilité, les assureurs jettent les bases d'une meilleure compréhension et d'une meilleure coopération, ce qui sera utile à toutes les parties la prochaine fois que l'évolution cyclique du marché des assureurs réduira l'offre d'assurance abordable et exigera une réaction créative.

Jane Voll est vice-présidente, Élaboration des politiques, et économiste en chef du Bureau d'assurance du Canada.
