

- // Regard sur les pratiques de provisionnement en réassurance
- // L'équipe Souscription de SI Re
- // SI Re poursuit la diversification de son portefeuille

STEPS 1/16

Regard sur les pratiques de provisionnement en réassurance

Par Bertrand R. Wollner, CEO

Depuis plusieurs années, l'atonie persistante du marché de la réassurance est au cœur de toutes les discussions. Force est pourtant de constater qu'au cours des quatre derniers exercices, la baisse continue et parfois spectaculaire des prix n'a pas empêché la plupart des réassureurs de réaliser des rendements sur fonds propres à deux chiffres.

Cette performance repose sur deux facteurs principaux: tout d'abord, depuis près de 10 ans, soit depuis le début de la présente apathie du marché, les sociétés libèrent des réserves pour les sinistres concernant des années de souscription antérieures (cf. graphique 1), ce qui influe sur leur compte de résultat. Ensuite, la fréquence des sinistres dus aux risques naturels est, depuis 2012, très inférieure à la moyenne à long terme (cf. illustration de ces deux effets au graphique 2).

Ces deux facteurs ne sont pas pérennes. Une nouvelle crise en matière de responsabilité civile ou une catastrophe d'un caractère ou d'une ampleur inattendus sont inévitables. Le secteur gagne donc du temps au lieu d'adopter

dès à présent les mesures stratégiques douloureuses rendues nécessaires par la modification des conditions du marché. Il faudrait trouver des solutions face au recul structurel de la demande de réassurance et à l'afflux constant de capitaux alternatifs, alors que les perspectives de rendement sont inférieures aux coûts du capital de la réassurance. Pour le moment, ces questions sont reportées à plus tard et le marché mondial de la réassurance reste extrêmement compétitif.

Les pratiques agressives en matière de réserves ne sauraient perdurer; elles peuvent même se révéler très dangereuses, comme en témoignent de nombreux exemples dans l'histoire de la réassurance. Il y a moins de 20 ans, dans un contexte de marché atone similaire à la situation actuelle, la discipline en matière de provisionnement s'était déjà assouplie et il fallut peu d'années pour que cela produise des effets parfois catastrophiques, notamment dans le secteur de la responsabilité civile aux Etats-Unis. Les actionnaires, les autorités de surveillance et les cédantes devraient suivre attentivement ces évolutions et ne pas perdre de vue la performance «normalisée» de certains réassureurs.

Ceux-ci pourraient rapidement être contraints de réduire fortement leur présence sur le marché pour conserver un minimum de rentabilité, d'autant que les revenus des placements ne permettent plus de lisser la volatilité technique des résultats dans le contexte actuel des taux zéro. De plus, la gestion dynamique des capitaux via des rachats massifs d'actions réduit encore davantage la capacité d'absorption des fluctuations du résultat. D'autres réassureurs choisissent d'utiliser leurs excédents de capitaux pour procéder à des acquisitions, mais la probabilité que cette stratégie soit couronnée de succès ne dépasse pas 50%.

GRAPHIQUE 1: RÉSERVES LIBÉRÉES PAR LES RÉASSUREURS DANS LE MONDE, EN POURCENTAGE DU RATIO COMBINÉ



Source: Standard & Poor's, 2015

SI Re – Mutually yours

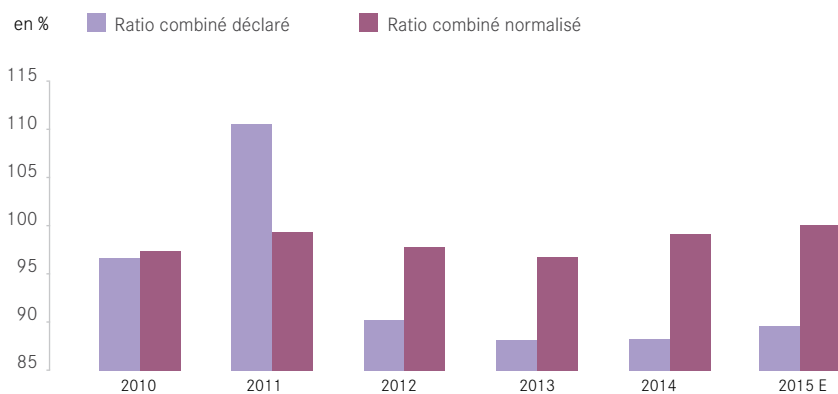
Sustainable, agile, committed

Dans ce contexte, SI Re se doit d'adopter une approche conservatrice et durable en matière de réserves. Depuis la création de la société en 2004, le volume des provisions a progressé régulièrement et plus rapidement que celui des primes. Jusqu'à présent, un seul exercice s'est conclu par une perte de liquidation. Les provisions sont comptabilisées à l'encaissement de la prime d'un contrat, sur la base des tarifications effectuées pour chaque contrat. Elles sont modifiées lorsque le nombre de déclarations de sinistres entraînant la constitution de réserves croît. Sinon, elles restent inchangées pendant plusieurs années avant d'être non pas libérées, mais transférées dans une catégorie supérieure selon des critères précis ou affectées à une nouvelle année comptant plus de sinistres.

Les résultats de liquidation sont contrôlés chaque année par des réviseurs internes et externes, par l'autorité de surveillance (dans le cadre du Test suisse de solvabilité), par l'agence de notation et par notre actuaire responsable. De plus, des conseillers externes audient régulièrement les pratiques de SI Re en matière de réserves actuarielles. Ces contrôles multiples et réguliers confirment la robustesse de notre politique de provisionnement.

Selon les analyses de Willis Re, les rendements des fonds propres des réassureurs dépassent nettement le niveau corrigé des réserves liquidées et du faible nombre de sinistres liés aux catastrophes naturelles. Mais si l'on consi-

GRAPHIQUE 2: RATIOS COMBINÉS DÉCLARÉS PAR LE SECTEUR MONDIAL DE LA RÉASSURANCE ET RATIOS COMBINÉS CORRIGÉS DES FLUCTUATIONS DES PROVISIONS ET DE LA CHARGE DES SINISTRES DUS AUX RISQUES NATURELS



Source: Swiss Re, Global Insurance Review and Outlook, November 2015

dère un niveau de sinistres normalisé après déduction des réserves liquidées, ces rendements se sont inscrits en 2014 à 6%, soit bien en-deçà du coût du capital; il y a donc eu destruction de valeur. Ils correspondent à peu près au rendement d'un portefeuille d'Insurance-linked Securities (ILS) diversifié, équilibré et moyennement risqué.

Les réassureurs menant une politique plus conservatrice sont mieux armés pour relever les défis d'un marché atone d'une durée sans précédent que leurs concurrents plus agressifs, qui réduisent leurs provisions d'année en année. D'ailleurs, le rythme de dissolution des réserves ralentit continuellement depuis 2011 (cf. graphique 1).

Les années 2010 et 2011 sont les dernières à afficher une sinistralité élevée liée aux catastrophes et leur liquidation

est imminente. Les marges enregistrées depuis étant faibles, les libérations de réserves pour les affaires à déroulement court devraient bientôt cesser. La situation devrait aussi évoluer en responsabilité civile, comme le montrent les récents reprovisionnements réalisés par certains acteurs renommés du marché tels que AIG et Zurich Assurances.

Ces perspectives accentuent les futurs défis du secteur: capitaux alternatifs aux prévisions de rendement plus faibles, ralentissement de la demande, baisse des taux, couvertures plus larges, soit plus de risques, mais moins de rendements. Les réassureurs devront donc miser davantage sur l'innovation, l'expansion géographique et la réduction de leurs coûts pour résister à la pression durable sur les rendements, qui pourrait bien être structurelle.

L'équipe Souscription de SI Re

En plus de dix ans d'existence SI Re s'est établie sur le marché européen comme un réassureur solide, apprécié pour la cohérence, la stabilité et la fiabilité de sa politique de souscription. Durabilité, flexibilité et engagement sont les trois piliers de l'entreprise, qui dispose en outre d'une forte capitalisation, comme en témoigne la notation A- attribuée par Fitch pour sa solidité financière.

«Nos relations de longue date avec nos clients sont la meilleure preuve de leur confiance», déclarent les trois responsables de marché Karine Wild, Jürgen Hildebrand et Nicolas Schmidhauser. «Lorsqu'une cédante développe ses relations commerciales avec nous en nous confiant des affaires supplémentaires, cela traduit indéniablement sa satisfaction.»

Chez SIRe depuis quatre ans, Jürgen Hildebrand est chargé des marchés allemand, autrichien, nordique et balte. Il s'est spécialisé dans ces marchés qui requièrent un savoir-faire technique et de bonnes relations personnelles, car il a appris à les connaître dans ses précédentes activités de souscription au sein de Converium. De plus, il éprouve à titre privé un grand intérêt et une profonde sympathie pour ces pays et leurs habitants. Les relations commerciales se développent sur la durée, mais ce travail de longue haleine permet d'accroître et de renforcer durablement sa position.



De gauche à droite: Jürgen Hildebrand, Karine Wild, Nicolas Schmidhauser

«SIRe est très appréciée pour sa stabilité, sa constance et ses compétences techniques. Nos cédantes louent notre position presque conservatrice dans les relations que nous nouons avec elles et les risques que nous intégrons à notre bilan.»

Karine Wild est chargée des marchés français, belge et luxembourgeois et s'occupe également de ses clients en Angleterre. Cette juriste franco-suisse s'intéresse tout particulièrement à la responsabilité civile générale et profes-

sionnelle. En 2011, elle a quitté SCOR, à Paris, pour rejoindre SIRe, où elle aime les circuits décisionnels courts, la vaste responsabilité individuelle, la taille humaine de l'équipe et, surtout, la prise en compte des marchés dans leur globalité.

Comme le précise Karine Wild, ces marchés exigeants nécessitent une grande expérience et de bonnes relations avec les courtiers et les clients: «La responsabilité civile est un défi attrayant qui implique d'accompagner les clients dans un environnement dont le cadre juri-



© Susanne Keller, fragment de «Chicago Suite revisited»

dique est régulièrement modifié. Ce positionnement dans les affaires à déroulement long permet à SIRe de se différencier clairement des simples fournisseurs de capacités.»

Nicolas Schmidhauser est arrivé chez SIRe en 2009. Il travaillait auparavant pour le réassureur Converium, qui a été repris par SCOR. Il s'occupe aujourd'hui de la Suisse, de l'Espagne, du Portugal, de l'Italie et de marchés sélectionnés en Europe centrale et en Europe de l'Est. Son vaste portefeuille englobe plusieurs assureurs multibranches et assureurs spécialisés aux formes juridiques les plus diverses.

«L'atmosphère familiale, le modèle d'affaires spécifique et la possibilité de participer activement aux décisions m'ont tout de suite séduit chez SIRe et le charme continue d'opérer après sept ans.»

Pour Nicolas Schmidhauser, le principal défi consiste à répondre aux attentes des clients dans un environnement de marché en constante mutation et à appliquer sur le long terme une politique de souscription cohérente, c'est-à-dire à mettre en œuvre les directives internes de l'entreprise de façon stricte et systématique.

En dehors du bureau, Jürgen Hildebrand aime se retrouver sur un terrain de football, en tant que supporter ou joueur passionné. Très actif, il estime que le sport rapproche les gens et il en a fait son crédo. Karine Wild préfère, en revanche, naviguer sur le lac de Zurich ou au large des magnifiques côtes de la Méditerranée. Elle se rend aussi volontiers à l'Opéra de Zurich. Professeur de tennis diplômé, Nicolas Schmidhauser aime surtout être avec sa famille et se plonger dans des livres sur l'antiquité ou de science-fiction.

SI Re poursuit la diversification de son portefeuille

Lors des renouvellements de janvier 2016, SI Re a accru son volume de primes de 4 pour cent et le nombre de ses nouvelles relations clientèle de 10 pour cent. La société poursuit ainsi la diversification de son portefeuille.

Selon Aon Benfield, la capitalisation globale des réassureurs a stagné pour la première fois en 2015 au niveau de l'année précédente (565 milliards de dollars US), malgré l'afflux continu de capitaux alternatifs dont le montant s'élève désormais à 69 milliards. Les investisseurs alternatifs sont prêts à souscrire des risques à des prix dont les marges sont inférieures à celles nécessaires aux réassureurs traditionnels et ils ont investi le marché des risques catastrophiques, accélérant ainsi la baisse des taux de primes et l'accumulation des capacités excédentaires dans les branches non catastrophiques.

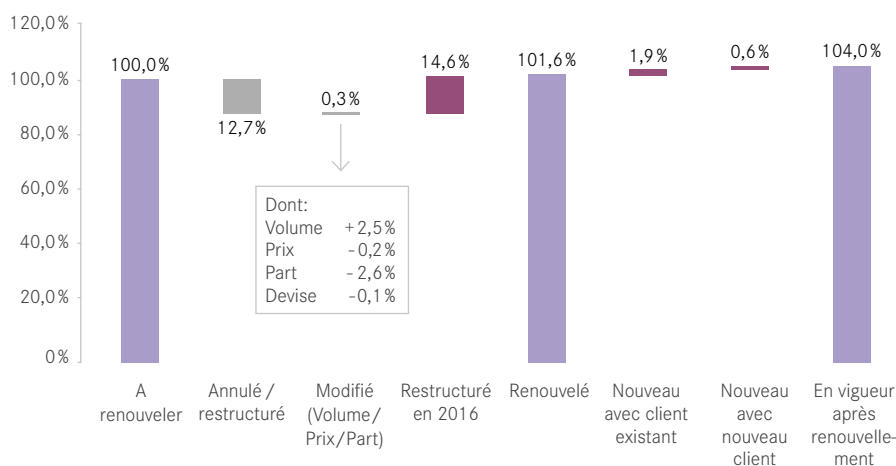
En l'absence d'opportunités de placements attractives, les réassureurs fuient ou reversent le capital à leurs actionnaires.

Malgré ce contexte peu favorable, SI Re a réussi à croître grâce à son modèle d'affaires et à sa politique de souscription cohérente, prudente et sélective. Nous souscrivons près de 90 pour cent de nos primes lors des renouvellements de fin d'année. En 2016, nous avons accru notre volume de primes de 4 pour cent, le nombre de nos relations clientèle de 10 pour cent et le nombre de nos contrats de 6 pour cent. Comme le montre le graphique ci-dessous, la progression de notre encaissement réalisée à partir des affaires déjà en portefeuille a été de 1,6 pour cent. Les augmentations de parts et les restructurations de programmes ont représenté une hausse de 14,6 pour cent et ont ainsi plus que compensé le recul de 13 pour cent dû à

des affaires non renouvelées. La contribution des affaires nouvelles, tant souscrites auprès de nos clients existants que réalisées auprès de nouveaux clients, a été de 2,5 pour cent. La diversification géographique du portefeuille de SI Re a augmenté, mais elle est restée similaire en termes de branches.

Dans les pays nordiques, SI Re a conclu de nouvelles affaires auprès de nouveaux clients. Notre portefeuille s'est également étoffé en Suisse, en Italie, dans la péninsule ibérique et en Europe de l'Est, et nous avons acquis de nouveaux clients en Allemagne, en France et en Italie. Dans l'hexagone et au Benelux, nous avons cependant décidé d'utiliser nos capacités de façon plus sélective en raison de la concurrence acharnée que se livrent les réassureurs.

RENOUVELLEMENTS DE JANVIER 2016



SIGNAL IDUNA
Réassurance SA

Une filiale de
SIGNAL IDUNA Groupe

Bundesplatz 1
Postfach 7737
CH-6302 Zug
Suisse
Téléphone +41 41 709 05 05
Fax +41 41 709 05 00
www.sire.ch