

- Renouvellement discipliné des marchés d'assurance en 2024
- SI Re renforce la qualité de son portefeuille et ses relations clients
- Renforcement des effectifs

STEPS 1/24

Renouvellement discipliné des marchés d'assurance en 2024

Les renouvellements de janvier 2024 ont été nettement plus fluides que l'année précédente. Les capacités de réassurance se sont avérées largement suffisantes, ce qui a favorisé un retour à l'équilibre entre l'offre et la demande.

Par rapport à janvier 2023, les cédantes étaient mieux préparées aux conditions strictes demandées par les réassureurs pour allouer leurs capacités. De plus, le marché a évolué :

1. les effets des crises économiques et géopolitiques, telles que l'inflation, la hausse des taux d'intérêt, l'invasion russe en Ukraine et les tensions dans le Pacifique,
 2. ainsi que le changement climatique, qui menace l'assurabilité des périls naturels,
- ont été pris en compte dans la gestion des risques et la préparation des négociations avec les réassureurs.

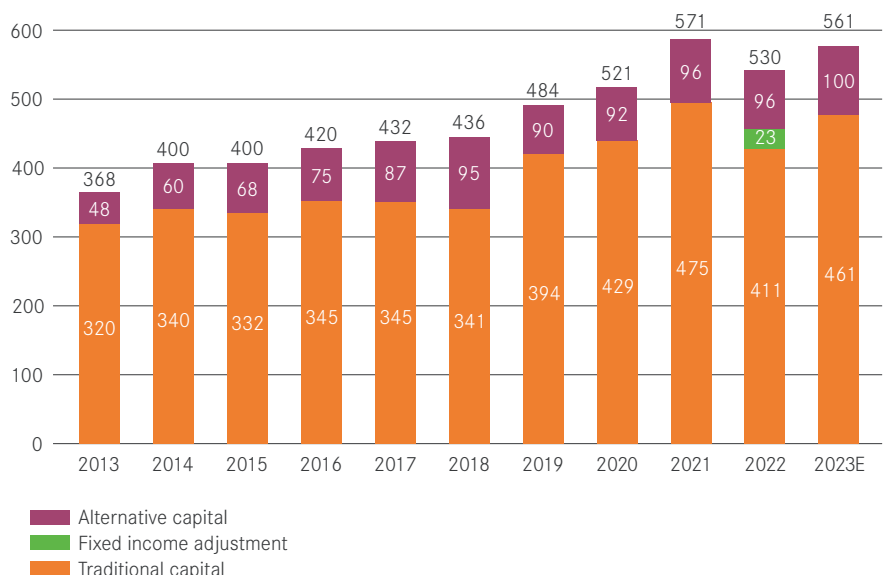
La capitalisation de la réassurance s'est redressée en 2023, atteignant 561 milliards d'USD, soit quasiment son record de 2021 (571 milliards d'USD). En particulier, la capitalisation de la réassurance traditionnelle a progressé de 12% par rapport à l'exercice précédent, prin-

cipalement en raison d'une hausse de près de 20% des rendements des fonds propres de la branche. Les capitaux alternatifs ont crû d'environ 4% et s'inscrivent au niveau record de 100 milliards d'USD. Leur croissance a été freinée par les rendements plus élevés dans les classes d'actifs moins risquées et la concurrence d'autres allocations. L'accalmie des marchés

tient surtout à la disponibilité accrue des capacités de récession pour couvrir les dommages aux biens ainsi qu'au relèvement des taux d'intérêt, qui bénéficie aux placements des réassureurs.

En 2023, les pertes assurées dues aux catastrophes naturelles ont de nouveau dépassé les 100 milliards

ÉVOLUTION DU CAPITAL DE RÉASSURANCE¹ (EN MILLIARDS D'USD)



¹ Guy Carpenter, Strengthening market sees improved capital deployment appetite, 1 January 2024

d'USD, dont plus de 80% ont été occasionnés par des sinistres de fréquence (crues, tempêtes, orages de grêle, incendies de forêt). Un nombre record d'événements naturels de plus de 1 milliard d'USD et quelque 70 tempêtes convectives sévères (SCS) ont été répertoriés, provoquant des dommages dont le montant assuré a avoisiné les 62 milliards d'USD. En raison des points d'attachement plus élevés des programmes de réassurance, une grande partie de ces sinistres a été conservée par les assureurs.

L'accalmie lors des renouvellements de janvier 2024 n'est donc pas le signe d'un retournement de tendance. La hausse des tarifs a été certes moins marquée qu'en 2023, mais le relèvement des rétentions des programmes de réassurance s'est poursuivi. Malgré le besoin accru de capacités, les programmes structurés et tarifés de manière adéquate ont pu être placés intégralement. À l'inverse, les couvertures comprenant des agrégations en matière de fréquence n'ont rencontré que peu d'écho. Les réassureurs ont ainsi conservé des limites et des conditions de souscription strictes et poursuivi les mesures d'assainissement initiées les années précédentes.

Après l'Allemagne et la France, qui ont corrigé les conditions des programmes non proportionnels en 2023 à la suite des sinistres survenus en 2022, la Scandinavie et l'Italie, qui ont subi des dommages considérables l'an passé, ont fait de même lors des renouvellements de janvier 2024. Globalement, les réassureurs ont été peu enclins à souscrire des couvertures opaques. Ils ont demandé des informations détaillées aux assureurs directs, et ceux qui les ont fournies ont obtenu une couverture à un tarif adéquat. De plus, le transfert des couver-

tures proportionnelles vers les couvertures non proportionnelles s'est poursuivi.

Dans les autres branches que les dommages aux biens, les changements ont été modérés en Europe. Les hausses de tarifs ont été modestes dans l'assurance responsabilité civile. La rentabilité technique des affaires à déroulement long s'est améliorée lorsque l'adaptation des taux d'intérêt allait de pair avec l'inflation. La branche Auto demeure compliquée : les montants des réclamations ont augmenté en raison des coûts sensiblement plus élevés des pièces détachées et des réparations dus à l'inflation et aux problèmes d'approvisionnement, tandis qu'une éventuelle indexation des primes sur l'inflation ne se concrétise qu'avec un décalage considérable. Un autre retournement de tendance a affecté l'assurance agricole : les cédantes ont de plus en plus de mal à transférer aux réassureurs le nombre croissant de sinistres liés aux événements naturels.

On a observé globalement une discipline du marché tout au long de la chaîne de création de valeur. Les investisseurs ont d'abord réduit leurs capacités sur le marché de la rétrocession en raison des sinistres liés aux événements naturels qui augmentent tant en fréquence qu'en intensité et sont, pour ce qui est des « périls secondaires », difficilement modélisables. Cela a eu un impact sur les réassureurs, qui ont alors réduit leurs capacités et leur exposition aux risques de fréquence. Compte tenu de cette évolution, les assureurs directs n'ont pu bénéficier d'une protection de leur capital qu'en échange de tarifs et d'une franchise plus élevés. Le contexte actuel offre désormais des alternatives attrayantes aux investis-

seurs, de sorte que les résultats techniques et le rendement des fonds propres reviennent au premier plan. Pour les réassureurs, la discipline de souscription reste donc une priorité.

Les changements actuels incitent le secteur de l'assurance à affronter la réalité et à se positionner durablement pour relever les défis à venir sur le plan économique et allouer plus efficacement le capital.

Ce marché offre des possibilités intéressantes à SI Re, car de nombreux clients veulent réduire leur dépendance à un nombre limité de réassureurs. Malgré les frictions croissantes, nous pensons que les échanges réguliers, la souscription active et la collaboration étroite avec nos clients sont très bénéfiques pour la poursuite et le développement de nos relations d'affaires.

SI Re renforce la qualité de son portefeuille et ses relations clients

Lors des renouvellements de janvier 2024, SI Re a encore développé et consolidé sa position sur le marché européen de la réassurance. Nous avons amélioré la qualité de notre portefeuille, augmenté sa rentabilité et élargi sa diversification en acquérant de nouveaux clients et de nouvelles affaires. L'accent n'a pas été mis sur la croissance du volume de primes, qui a légèrement progressé de 1% pour atteindre 204,4 millions d'EUR. Le portefeuille de réassurance, hors solutions structurées, affiche un taux de croissance annuel composé de 7,5% sur les cinq dernières années.

Nous avons profité du durcissement persistant du marché pour accroître durablement notre rentabilité. En tant que réassureur, il est de notre devoir de protéger le capital de nos cédantes. Nous avons donc poursuivi notre stratégie consistant à nous focaliser sur les couvertures qui présentent des points d'attachement plus élevés et avons encore réduit notre exposition aux risques de fréquence liés aux événements naturels, qui ont enregistré une sinistralité croissante ces dernières années. Nous avons également augmenté la part des affaires non proportionnelles dans notre portefeuille. Ce faisant, nous comptabilisons certes des volumes moindres, mais nous gagnons en transparence et en maîtrise sur les risques individuels que nous souscrivons et nous améliorons la valeur attendue de notre résultat technique. De plus, nous participons à davantage de petits programmes pour orienter à long terme notre portefeuille vers des vo-

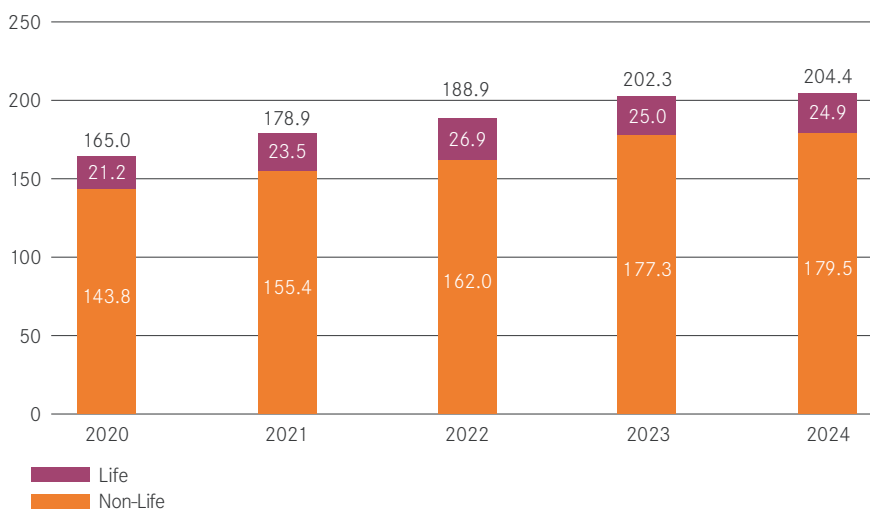
lumes et des marges économiquement durables. En règle générale, ces ajustements conduisent à un renforcement de la relation client.

Rentabilité en hausse grâce au nombre accru d'affaires non proportionnelles

Le fait qu'environ 20% des affaires en portefeuille n'aient plus été renouvelées sous la même forme reflète remarquablement l'optimisation de notre portefeuille. Cette évolution tient notamment au marché, qui a continué de restructurer les affaires proportionnelles et, de manière générale, a recentré les structures de réassurance complexes vers des solutions plus transparentes avec, par exemple, l'abandon des structures multi-branches. De plus, SI Re a réalisé des

ajustements stratégiques significatifs, dont la réduction de son portefeuille proportionnel dans les segments de l'automobile en Europe de l'Est et de l'agriculture. Près de la moitié des affaires restructurées ont pu être renouvelées, le reste étant plus que compensé par les affaires nouvelles réalisées auprès de clients nouveaux ou existants ainsi que par une hausse des assiettes de primes de l'ordre de 3,5%. En réponse aux pertes parfois importantes des années précédentes, nous avons renouvelé notre portefeuille d'affaires proportionnelles dans la branche dommages aux biens à des conditions nettement améliorées, notamment grâce à une nouvelle réduction du niveau des commissions, à une adaptation des couvertures et à un durcissement des conditions originales.

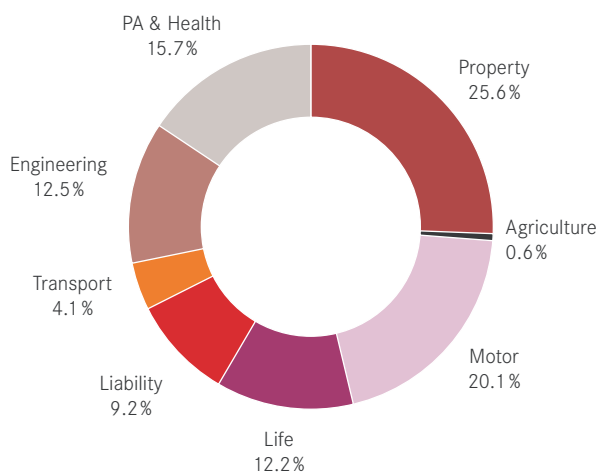
ÉVOLUTION DU VOLUME DE PRIMES DE 2020 À 2024 (EPI EN MILLIONS D'EUR)



La croissance du portefeuille a été axée sur les affaires non proportionnelles, qui ont progressé de 6,7% et représentent désormais environ 30% de notre encaissement. Lors des renouvellements de janvier 2024, le marché a de nouveau réagi, dans ce secteur également, aux tendances défavorables des dernières années et aux évolutions conjoncturelles. Nous avons tiré parti de conditions de marché favorables pour optimiser notre portefeuille en profondeur et en restructurer près d'un tiers avec des tarifs et des conditions améliorés. De plus, nous avons conclu plus de 30% d'affaires nouvelles, la plupart avec de nouveaux clients. Nous avons également enregistré des majorations tarifaires conséquentes, de l'ordre de 30% dans les couvertures dommages par risque, de 11% dans les couvertures dommages par événement et de près de 16,5% dans la branche des risques techniques.

L'élargissement stratégique de notre portefeuille, dont la souscription d'affaires automobiles non proportionnelles au Royaume-Uni, a également contribué fortement à notre croissance. Nous pensons que le cycle actuel des affaires originales est favorable. De plus, nous nous sommes délibérément développés dans le segment non proportionnel, car nous pouvons nous y protéger de l'inflation qui sévit dans le segment des dommages automobiles. En contrepartie, nous avons réduit les affaires proportionnelles automobiles en Europe de l'Est, dont les conditions originales ne répondent pas à nos attentes tarifaires. Globalement, ces mesures ont concouru à une plus grande diversification et à une amélioration de la rentabilité de notre portefeuille.

RÉPARTITION DES BRANCHES AU 1^{ER} JANVIER 2024
Estimated premium income (EPI) - EUR 204.4 million



Une expertise reconnue

Élément décisif en matière de diversification, nous avons acquis 8,5% de nouveaux clients (par rapport au nombre total de nos cédantes), améliorant ainsi de nouveau la qualité de notre portefeuille. Ces acquisitions ont été réalisées sur les différents marchés européens de SI Re. En plus de nouvelles cédantes au Royaume-Uni, nous avons développé nos principaux marchés en Allemagne, en Autriche et en Suisse ainsi que notre portefeuille de clients au Benelux et en Scandinavie.

Le nombre élevé de demandes de tarification provenant de cédantes ou de courtiers qui nous présentent de nouveaux programmes atteste également de la reconnaissance de SI Re par le marché. Nous avons déjà anticipé une croissance des offres en préparant les renouvellements de janvier et nous étions organisés pour traiter ce volume. Cela nous a permis de conclure de nouvelles affaires tout en

respectant notre discipline de souscription, afin de ne pas compromettre la qualité des affaires en portefeuille. Fidèles à notre objectif, nous avons ainsi pu offrir un accompagnement toujours aussi attentif à nos cédantes et à nos nouveaux clients pendant les renouvellements.

Renforcement des effectifs

Les indicateurs de performance et les effectifs de SI Re ont plus que quadruplé depuis 2004, sa première année de souscription. L'environnement dans lequel l'entreprise opère a lui aussi changé, devenant bien plus exigeant qu'il y a 20 ans : complexité croissante des risques et potentiels de cumuls accrus en assurance, élargissement des secteurs d'activité de SI Re (p. ex. aux titrisations d'assurance) et exigences réglementaires sensiblement plus contraignantes pour l'entreprise en tant qu'assureur et investisseur suisse.

Les processus et les structures de SI Re se sont également développés. En 2023, SI Re a pris des mesures importantes pour accompagner sa croissance future, poursuivre sa gestion rigoureuse des risques d'assu-

rance et de placement et renforcer ses capacités en matière de conformité réglementaire. Pour croître, l'entreprise doit se spécialiser dans certains domaines et désigner des responsables uniques à la place des doubles fonctions qui ont contribué par le passé à sa grande efficacité et à son organisation resserrée. Parallèlement, SI Re fait avancer sa propre numérisation. Une étape importante a été franchie l'année dernière avec le développement d'une stratégie de numérisation holistique. À l'avenir, SI Re se focalisera sur les solutions numériques qui s'intègrent parfaitement dans son portefeuille d'applications. L'entreprise investit également dans des solutions sur mesure lorsque des développements propres apportent une valeur ajoutée, comme dans le processus de souscription.

gré la complexité croissante des risques d'assurance.

Le 1er octobre 2023, Robert Salzmann, qui dirigeait le département ILS Markets & Retrocession, a été nommé responsable de la Souscription. Directement subordonné au CEO, il devient ainsi également responsable de la division Assumed Reinsurance (ARI). Robert Salzmann a rejoint SI Re en 2014 en tant qu'actuaire. Il a été nommé responsable Pricing et ILS Analytics en 2017 et a repris la direction d'ILS Markets & Retrocession en 2019. Robert Salzmann suit actuellement un Executive MBA en transformation numérique à l'Université de Zurich.

Le 1er juin 2023, SI Re a accueilli Thomas Bodenschatz en tant qu'Under-

Hausse des effectifs et approche plus globale de la souscription

SI Re a renforcé ses effectifs dans la souscription et poursuivi sa numérisation, ces étapes étant considérées comme nécessaires pour gérer au mieux l'évolution de son portefeuille. À l'avenir, l'entreprise pourra piloter de manière uniforme l'allocation de capacités pour l'ensemble des risques et processus actuariels, qu'il s'agisse de la réassurance acceptée (Assumed Reinsurance, ARI), des placements dans les Insurance-linked Securities (ILS) ou de sa couverture de rétrocession. De plus, la technologie utilisée permettra un reporting plus rapide et plus efficace, de sorte que le profil de risque-rendement de notre portefeuille pourra être déterminé de manière cohérente à tout moment, mal-



Dr. Robert Salzmann, responsable Souscription et ILS Markets & Retrocession



Thomas Bodenschatz, responsable des marchés Allemagne, Europe du Nord et Pays baltes

writing Manager pour les marchés Allemagne, Europe du Nord et Pays baltes. Grâce à sa longue expérience, cet expert de la souscription contribuera à soutenir au mieux les cédantes de SI Re dans un environnement où les risques augmentent et les capacités sont limitées. Souscripteur depuis 30 ans, Thomas Bodenschatz exerçait auparavant ses fonctions chez AXA XL Re, où il était responsable de nombreux clients sur les marchés allemands, autrichiens et suisses.

Le 1er octobre 2023, Michael Rossi a rejoint SI Re en tant qu'Underwriting Manager pour les marchés Suisse et Royaume-Uni. Il aide également Thomas Bodenschatz à développer le portefeuille allemand. Michael Rossi renforce l'équipe de SI Re en lui apportant son expertise en réassurance et ses compétences managériales. Il travaillait précédemment chez SCOR où, après avoir été responsable de la souscription sur plusieurs marchés, aux États-Unis et en Europe, il s'était vu



Michael Rossi, responsable de marché Suisse et Royaume-Uni

confier le poste de Market Manager/ Senior Underwriter Globals pour le marché suisse.

Renforcement de la compliance

SI Re est soumise à des exigences réglementaires croissantes. L'entreprise a donc décidé de scinder la fonction rattachée auparavant à la gestion des risques, qui englobait également la compliance et la gouvernance d'entreprise, pour créer le service Legal & Compliance. SI Re entend ainsi prendre en compte les futures réglementations de la FINMA, les diverses conditions-cadres en vigueur dans les États de domicile de ses clients et les règles spécifiques aux ILS. De plus, les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG), qui sont actuellement gérés par le groupe SIGNAL IDUNA pour les placements, la réglementation de la FINMA sur l'onboarding et la nouvelle législation européenne sur la chaîne d'approvisionnement ont récemment gagné en importance.

Le 1er juin 2023, Adrian Ebnöther est entré en fonction en tant que Compliance Officer dans le nouveau service Legal & Compliance de SI Re. Doté d'une expérience de 30 ans dans l'assurance directe et la réassurance, il a travaillé pour Swiss Re, Bâloise et Zurich Insurance. Avant de rejoindre SI Re, il occupait un poste similaire chez MS Reinsurance.

Efficacité et résilience accrues grâce à la transformation numérique

Dans le cadre de la nouvelle stratégie de numérisation, une plate-forme Cloud de développement et de gestion des processus commerciaux, à laquelle les autres applications de SI Re pourront être reliées, a été mise en



Adrian Ebnöther, Compliance Officer

place avec Microsoft en 2023. Au niveau de la souscription, les relations clients pourront désormais être gérées uniformément selon les perspectives les plus variées. En outre, cette plate-forme est connectée à SAP et à la comptabilité technique, ce qui per-



Samuel Schaffhauser, Data Scientist

met d'automatiser la facturation et la saisie des données comptables, d'éviter les doublons et de réduire les sources d'erreur. Cette approche globale garantit l'intégration et la traçabilité de la compliance, de la révision et de la sécurité informatique dans toutes les étapes de travail.

En mai 2023, SI Re a recruté Samuel Schaffhauser, un Data Scientist chargé de concevoir et de mettre en œuvre des stratégies de données. Occupant un poste nouvellement créé, il travaille

en étroite collaboration avec les différents départements de l'entreprise pour définir des normes communes qui faciliteront le développement, l'optimisation et l'automatisation des flux de travail. Avant de rejoindre SI Re, Samuel Schaffhauser était Senior Data Scientist chez Zurich Insurance depuis 2018.

Dans le cadre de sa stratégie, SI Re étudie aussi la mise en place des normes ACORD (Global Reinsurance and Large Commercial Standards, qui

font partie de l'initiative Rüşchlikon) pour améliorer l'efficacité des processus d'acceptation des risques, de traitement des sinistres et de règlement. Cette initiative vise à réformer le secteur de l'assurance en baissant ses coûts d'exploitation et en garantissant son excellence opérationnelle grâce à des règles et des protocoles communs et à l'utilisation de procédures de transmission de données standardisées.

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