

- // Situation difficile sur le marché de la réassurance
- // SI Re a maintenu une croissance disciplinée
- // Michael Reeder vient renforcer l'équipe de souscription de SI Re

# STEPS 1/10

## Situation difficile sur le marché de la réassurance

Les renouvellements 2010 n'ont pas été sans mal pour les réassureurs. Les prix et les conditions ont été soumis à de fortes contraintes, aussi bien du côté de l'offre que de la demande. Suite à la grave récession de l'année 2009, de nombreux marchés et secteurs ont enregistré une réduction des primes. L'on constate également un recul de la demande en assurances, aussi bien de la part des entreprises que des particuliers. Ces paramètres se sont répercutés de manière directe sur la réassurance proportionnelle. D'un point de vue général, on observe une tendance à la réduction des coûts de la réassurance du côté des cédantes.

Parallèlement, dans la foulée du redressement spectaculaire des marchés des capitaux et d'un exercice qui présente une faible sinistralité, la capitalisation des réassureurs a fortement augmenté, allant même jusqu'à dépasser le niveau de l'année 2007 avant la crise. Malgré l'accroissement des capacités dans un contexte de faible demande, les prix n'ont pas chuté massivement, car la plupart des réassureurs ont du faire preuve d'une grande discipline en matière de souscription sous la pression des agences de notation et des actionnaires. Ce type de comportement est à l'opposé de celui constaté à la fin des années 90, lorsque les réassureurs contribuaient fortement à l'établissement d'un « soft cycle » en appliquant une politique de souscription dictée par les parts de marché.

Si l'on fait abstraction des évolutions conjoncturelles et cycliques du côté de l'offre ou de la demande, force est de constater une continuation de la « fuite dans la diversification » depuis l'année 2008. Suite à la crise financière, on note une prise de conscience marquée des assureurs directs s'agissant des risques de contrepartie. Dans ce contexte, les cédantes recherchent une protection auprès d'un plus grand nombre de réassureurs. Les petites et moyennes compagnies de réassurance profitent de cette situation. D'un autre côté, le canal de distribution des courtiers en réassurance prend aussi plus d'importance.

Solvency II reste l'évolution la plus importante en matière de surveillance prudentielle. Bien que les résultats de la procédure de consultation QIS5 actuellement en cours soient incertains, les nouvelles directives en matière de solvabilité devraient déboucher sur une augmentation des besoins en capitaux chez quelques assureurs directs, et ce pour les quatre raisons suivantes :

- 1) pour calculer le sinistre maximum possible (SMP), les autorités de surveillance tiennent compte des risques naturels successifs sur une période de récurrence de 250 ans.
- 2) L'UE travaille encore sur une hypothèse d'insolvabilité de 0,5%, basée sur une probabilité de faillite d'un an. Le débat politique actuel à ce sujet est particulièrement animé. En effet, de nom-

breuses autorités de surveillance et d'agences de rating préconisent une tolérance au risque nettement plus faible.

3) En plus des risques d'assurance traditionnelle, les risques de marché, opérationnels et de crédit (p. ex. en cas de défection d'un réassureur) se répercuteront massivement sur les besoins en capitaux pour les cédantes.

4) En fin de compte, les petites et moyennes compagnies d'assurance pourraient passer au second plan, derrière des entreprises plus importantes et mieux diversifiées. Sur la base du nouveau procédé stochastique, ces dernières peuvent tirer parti de l'effet de diversification qui permet de réduire les besoins en capitaux propres et d'assouplir la politique en matière de prix.

Dans ce contexte, l'on peut penser qu'un nombre non négligeable d'assureurs directs européens n'auront pas les capitaux nécessaires pour répondre aux exigences minima en matière de solvabilité. Ceci pourrait déboucher sur une vague de consolidation, des augmentations de capitaux et une demande accrue en réassurances. Toutefois, et selon nos estimations, Solvency II n'a joué qu'un rôle secondaire lors des derniers renouvellements. D'autres thèmes ont été prépondérants, notamment l'accélération du rythme des consolidations dans la réassurance et, en conséquence, la diminution des possibilités de choix des cédantes.

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

## SI Re a maintenu une croissance disciplinée

La campagne de renouvellement 2010 menée par SI Re est une réussite. Pour l'année à venir, nous prévoyons un volume total de primes brut supérieur à 130 millions de francs suisses, ce qui correspond à une croissance de pratiquement 4% dans cette monnaie. Les souscriptions Marché en euros atteignent une croissance de 7% environ après correction des effets de change. Cette augmentation est principalement due à l'établissement de nouvelles relations clientèle dont le nombre total a augmenté de près d'un tiers, de manière similaire à l'année précédente. Le volume d'affaires Groupe demeure inchangé. En conséquence, la part des affaires Marché dans le portefeuille de SI Re est passée de 65% à 67%, et nous pouvons être satisfaits de leur augmentation qui s'inscrit dans le strict respect de nos exigences en matière de rentabilité. Nous avons réussi à minimiser les effets de la récession sur la réassurance proportionnelle grâce aux affaires non proportionnelles, dont la croissance a dépassé 12%.

Nous avons notamment pu nouer de nouvelles relations clientèle sur nos marchés de base. Des possibilités de croissance intéressantes s'offrent également à nous sur le marché helvétique. En revanche, les marchés espagnol et portugais ne répondent pas dans l'ensemble à nos critères de rentabilité.

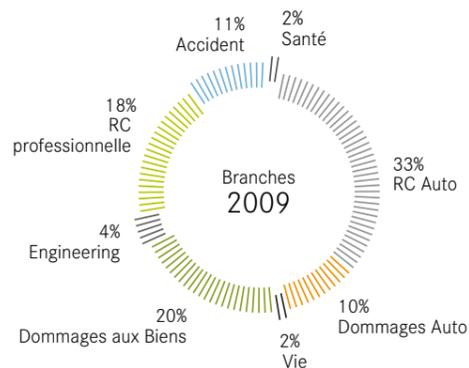
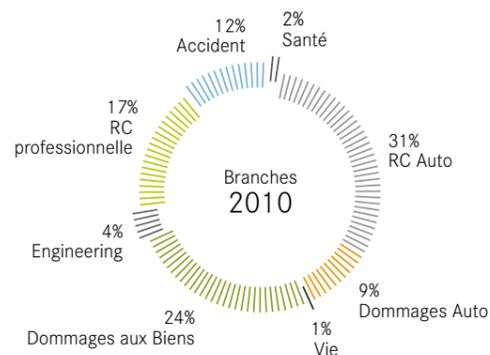
En outre, nous avons pu poursuivre la diversification de notre portefeuille dans le cadre de la dernière campagne de renouvellement. Comme le montre la répartition de notre portefeuille, la part assurance responsabilité civile pour véhicules à moteur a diminué au profit des assurances dommages, incendie, perte d'exploitation.

Si l'on tient compte de l'augmentation des capacités et de l'affaiblissement de la demande, les prix de la réassurance sont restés assez stables. Nous n'avons constaté aucun recul des prix s'agissant des affaires à long terme. Pour ce qui est des affaires à court terme, l'érosion des prix est restée modérée en cas de sinistralité nulle. Les contrats concernés par les tempêtes Klaus et Wolfgang (tempête de grêle du 23 juillet) ont subi des augmentations. Ces développements reflètent la grande discipline des acteurs du marché.

Dans l'ensemble, les résultats de la campagne de renouvellement sont satisfaisants. Sur nos marchés cibles, notre croissance a une fois encore été supérieure à celle de la plupart de nos concurrents. L'augmentation de notre degré de notoriété, la proximité de notre clientèle, l'accès direct à notre management, le souhait des cédantes d'améliorer la diversification et nos prestations spécialisées permettent à notre société de développer encore son portefeuille. Nous avons réussi à gérer l'environne-

ment contraignant des marchés de la réassurance ainsi que les facteurs particuliers aggravants, tels que des capacités supplémentaires créées par des filiales et des compagnies de réassurance domiciliées en Suisse.

### COMPOSITION DU PORTEFEUILLE



## Michael Reeder vient renforcer l'équipe de souscription de SI Re

Michael Reeder est entré dans l'équipe de souscription de SI Re le 1er mars 2010. En tant que Senior Underwriting Manager, cet allemand de 50 ans est responsable de marché en Allemagne, en Autriche, aux Pays-Bas et en Scandinavie. Michael Reeder a une vaste expérience dans le secteur de la réassurance.

Après avoir étudié à l'Ecole des hautes études d'assurance à Cologne, il débute sa carrière il y a maintenant 26 ans au service de la compagnie d'assurance Pallas, une filiale de Bayer AG. Au fil des années, il a notamment collaboré avec la Kölnische Rück, HDI, Converium, XL Re ou encore Allianz, en tant que souscripteur non-vie. Il s'est occupé des marchés allemand, néerlandais, du sud-est de l'Europe, ou encore de certaines régions du Moyen-Orient et d'Afrique. Il a également conseillé des compagnies de réassurance dans la formation de souscripteurs et a enseigné les bases de la réassurance, de la comptabilité et de l'acquisition clientèle en qualité de consultant indépendant.

«J'ai opté pour SI Re, car c'est une société qui dispose de spécialistes expérimentés en réassurance. L'équipe est à taille humaine, les chemins décisionnels sont courts, et je peux mettre mon expérience à profit pour développer un portefeuille rentable avec mes collègues», déclare Michael Reeder.

«SI Re est un partenaire sérieux et professionnel pour la clientèle. Je souhaite contribuer à consolider sa position sur le marché.»

Michael Reeder voit un potentiel de croissance particulier dans le segment clientèle le plus important de SI Re, à savoir les mutuelles d'assurances. Il apprécie le modèle commercial de ces entreprises qui repose sur des relations durables avec les clients. Michael Reeder voit ici un défi passionnant, car les mutuelles vont également se regrouper, la croissance du capital devra être facilitée par des solutions de réassurance, la demande de solutions complexes de réassurance non proportionnelle ira en s'accroissant.

Michael Reeder croit aux opportunités de croissance pour SI Re sur les marchés allemand, autrichien, néerlandais et scandinave placés sous sa responsabilité. «Plusieurs secteurs d'assurance de ces marchés présentent actuellement des faiblesses», explique Michael Reeder. «Je souhaite positionner SI Re à temps, de manière à pouvoir bénéficier de la reprise de ces marchés.»

Marié et père de trois enfants, Michael Reeder consacre ses loisirs aux arts plastiques. Son intérêt se porte notamment sur l'art abstrait et le surréalisme. Lorsqu'il en a le temps, il peint, s'intéresse aux livres anciens ou fait du sport.



© Hannes Bok, fragment de «Kaleidoskop»

[www.sire.ch](http://www.sire.ch)

SIGNAL IDUNA Réassurance SA

Une filiale de  
SIGNAL IDUNA Groupe

Bundesplatz 1  
CH-6300 Zug  
Suisse

Téléphone +41 41 709 05 05  
Fax +41 41 709 05 00  
[info@sire.ch](mailto:info@sire.ch)