

- // Une croissance maîtrisée dans un environnement incertain
- // Renouveau 2012: SI Re enregistre un volume de primes en hausse mais réduit son exposition aux risques
- // SI Re renforce son actuariat avec Luca Valli

STEPS 1/12

Une croissance maîtrisée dans un environnement incertain

De Bertrand R. Wollner, CEO

J'ai le plaisir de vous présenter un aperçu des résultats obtenus lors des renouvellements de 2012 ainsi que des tendances qui, selon nous, marqueront l'année en cours. Nous sommes également très heureux de vous présenter Luca Valli, notre nouvel actuaire, qui vient renforcer notre équipe de gestion des risques.

L'année dernière, SI Re a de nouveau connu une évolution réjouissante. Nos résultats définitifs ne seront présentés que dans quelques semaines, mais nous pouvons aujourd'hui déjà confirmer qu'en 2011, les primes brutes comptabilisées en euros (la monnaie dans laquelle

nous réalisons plus de 90 pour cent de nos affaires) ont augmenté de plus de 20 pour cent. Cette croissance provient pour l'essentiel de deux contrats proportionnels souscrits en 2011, en conformité avec notre stratégie associant profitabilité technique et volonté de nouer des partenariats à long terme avec nos clients.

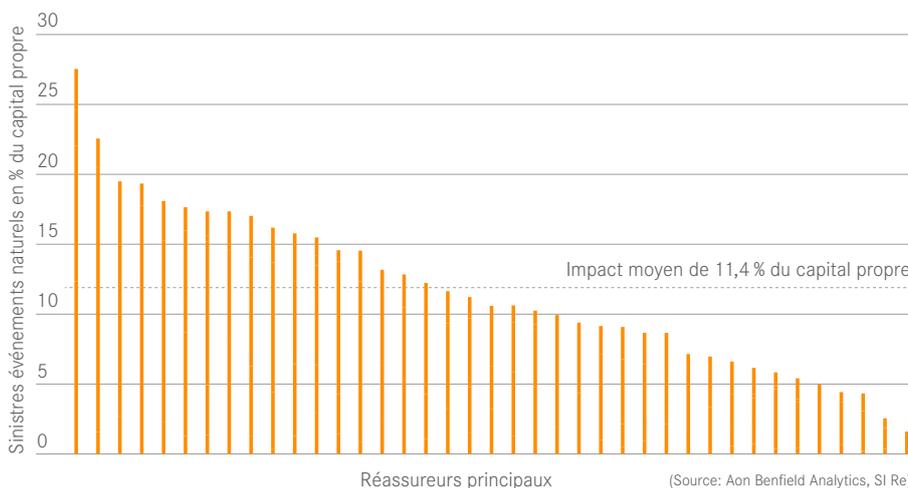
En 2011, notre secteur d'activité a dû faire face à une sinistralité sans précédent, qui a représenté plus de 25 pour cent des primes du marché de la réassurance. Pour SI Re en revanche, la charge sinistres consécutive aux événements survenus en Nouvelle-Zélande, en Aus-

tralie, au Japon, aux tornades et à l'ouragan Irène aux Etats-Unis ou encore aux inondations en Thaïlande ne devrait guère dépasser 1 pour cent de notre prime totale de l'exercice.

En raison de cette évolution positive, notre maison-mère, le groupe SIGNAL IDUNA, a décidé de nous attribuer un capital propre supplémentaire de 25 millions de CHF, qui nous ont été versés en décembre 2011, portant ainsi notre dotation en capital à 130 millions de CHF au total. Le groupe nous donne en outre l'option de disposer de 25 millions supplémentaires au cours des années à venir, ce qui est très clairement une marque de confiance. Sur la base du Test de solvabilité suisse (SST), SI Re présentait au 1er janvier 2011 un ratio de solvabilité supérieur à 280 pour cent, se situant bien au-delà des exigences réglementaires minimum. L'augmentation de la couverture en capital va encore améliorer notre solvabilité, nous ouvrant ainsi de nouvelles opportunités. Pour de nombreux clients, le montant du capital propre de leur réassureur est gage de qualité. SI Re pourra donc ainsi avoir accès à de nouvelles affaires.

Malgré l'évolution favorable de SI Re, nous maintenons un regard critique sur les tendances actuelles du marché de la réassurance. Dans la dernière édition de

INFLUENCE DES SINISTRES EVENEMENTS NATURELS DES 9 PREMIERS MOIS DE 2011 POUR LES PRINCIPAUX REASSUREURS



SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

STEPS 2/2011, nous avons indiqué qu'à notre avis, le secteur de la réassurance devrait faire face à des difficultés non négligeables; la volatilité du marché a par exemple fortement augmenté. Les surcapacités exercent en outre une pression sur les prix. Il devient donc toujours plus difficile de répondre aux exigences élevées des investisseurs. La dernière campagne de renouvellement a confirmé ces observations.

Notre industrie se présente aujourd'hui de manière plus fragmentée et plus opportuniste que jamais. L'accès aux outils de modélisation des catastrophes naturelles (Vendor models) permet une allocation de capital et une pénétration du marché flexibles. Les cycles globaux se subdivisent en microcycles, répartis par secteurs, régions et segments de clientèle. La volatilité du marché augmente,

car les capitaux sont investis sans autre considération que celle de la rentabilité à court terme la plus élevée.

L'on constate notamment que, malgré la sinistralité record qui a pesé sur notre secteur d'activité l'année dernière, les prix des programmes non sinistrés dans les branches à court terme sont restés stables. Certains ont même été revus à la baisse.

A ces facteurs viennent s'ajouter les exigences liées au contexte économique global. Le système financier perd en substance. Les possibilités d'investissements s'amenuisent et leurs perspectives de rendements sont au mieux extrêmement faibles, voire carrément négatives dans le cas de certains emprunts d'Etats. Dans ce contexte, la propension aux investissements baisse et la crois-

sance économique est freinée. Dans le même temps, les assureurs, dont le risque d'insolvabilité augmente en raison de la part importante des obligations d'Etats surendettés dans leurs portefeuilles, sont davantage exposés au risque d'une dégradation de leur notation par les agences.

Mais un contexte économique difficile peut aussi receler des opportunités. La baisse du ratio de solvabilité enregistrée par plus d'un assureur direct, associée à la poursuite de la dépréciation de leurs portefeuilles d'investissements, devrait déboucher sur des besoins accrus en capitaux chez les cédantes et devrait également, à notre avis, avoir des répercussions très importantes sur l'évolution des prix.

Renouvellement 2012: SI Re enregistre un volume de primes en hausse mais réduit son exposition aux risques

SI Re a achevé avec succès sa campagne de renouvellement 2012. Le total des primes à renouveler était de 109,9 millions d'euros. Ce volume a diminué de 13 millions d'euros sous l'effet de réductions de participations et d'affaires non renouvelées. En revanche, les augmentations de participations et les nouvelles affaires ont largement compensé ces pertes, si bien que le volume de primes total réalisé par SI Re lors des renouvellements de 2012 a progressé de 6,4 pour cent, pour atteindre 116,9 millions d'euros.

FIG 1: RENOUELEMENT 2012



© Armin Strittmatter, fragment de «Unermülich zu Dir»

FIG 2: MODIFICATION DU PORTEFEUILLE

	Non-Proportionnel	Proportionnel
Valeur absolue	2,94 %	10,88 %
- modifications de prix	1,97 %	-0,21 %
- modifications de parts	4,40 %	4,09 %
- effets de volume et de change	-3,43 %	7,00 %

S'agissant des affaires en portefeuille (sans les nouvelles affaires ni celles en provenance du groupe), nous avons augmenté nos primes brutes de 6 pour cent. 2,9 pour cent de cette croissance sont à créditer aux affaires non proportionnelles, et 10,9 pour cent aux affaires proportionnelles.

La répartition par branche d'activité a évolué également: SI Re a diminué la part de l'assurance automobile de 7,3 points, la ramenant à 21,3 pour cent du total. En revanche, les parts des assurances de dommages et responsabilité civile, de l'assurance des risques techniques et de la branche accidents et maladie ont augmenté. La part des affaires avec le groupe SIGNAL IDUNA est quant à elle ramenée à 36,6 pour cent du total.

Les renouvellements ont montré que l'intérêt pour une coopération avec SI Re était toujours plus présent. Le volume des offres qui entrent dans le cadre de notre stratégie a augmenté de 63 pour cent par rapport à l'année précédente. Le taux de souscription a augmenté de 12 pour cent, et le nombre de clients de 16 pour cent.

Malgré l'augmentation des prix que SI Re a su réaliser sur son portefeuille, la campagne de renouvellement 2012 a été,

pour les marchés sur lesquels nous opérons, largement axée sur des considérations tarifaires. En règle générale, les cédantes ont cherché à optimiser leurs programmes en fonction de critères de coûts. Les plus grandes compagnies ont consolidé leurs couvertures de réassurance et ont augmenté leurs rétentions, parfois jusqu'à 50 pour cent.

En raison du maintien de la forte capitalisation de l'industrie de la réassurance, la concurrence est restée très vive. Les programmes exempts de sinistres ont été renouvelés sans changements, voire à des prix en légère baisse. Le durcissement de la concurrence s'explique aussi par le fait que, dans certains cas, plusieurs courtiers ont été mandatés pour le placement d'un même programme.

Les renouvellements du 1er janvier 2012, conclus après une année marquée par une sinistralité exceptionnelle, ont fait apparaître diverses tendances qui devraient perdurer cette année. Les lourds sinistres survenus en 2011 dans les zones dites «Non-Peak» comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Thaïlande ont mis en évidence l'échec de la stratégie de diversification de certains réassureurs. A défaut d'outils de modélisation fiables, les risques de ces marchés ont été souscrits à des prix inadéquats.

Les événements de l'année dernière ont entraîné une réduction fréquente des capacités et leur relocalisation dans des régions qui présentent des données fiables, ce qui s'est répercuté sur les prix des couvertures dans les zones sinistrées.

Le tremblement de terre et le tsunami au Japon, puis les inondations en Thaïlande ont également mis en évidence les répercussions considérables des interruptions d'exploitation sur la chaîne globale d'approvisionnement et de production. L'importance des sinistres n'est ici pas le seul facteur inquiétant. Les retards accumulés pour cerner et déclarer ces sinistres sont également préoccupants. Alors qu'en décembre 2011, Swiss Re estimait le coût du sinistre assuré consécutif aux inondations de Thaïlande à quelque 10 milliards de dollars US, le Lloyd's annonçait six semaines plus tard un montant deux fois supérieur. Comme l'éditorial le mentionne, les catastrophes naturelles de 2011 correspondent pour SI Re à une charge de sinistres de l'ordre de 1 pour cent de son volume de primes.

Dans ce contexte, SI Re maintiendra cette année encore sa stratégie et sa politique de souscription. Nous poursuivons également la gestion dynamique de notre portefeuille dont, le cas échéant, nous ajusterons la répartition entre les différentes branches d'activités en fonction de l'évolution des prix et des conditions de chaque segment de marché.

SI Re renforce son actuariat avec Luca Valli

Luca Valli a rejoint SI Re le 1er novembre 2011. De nationalité suisse, Luca Valli a achevé ses études de physique à l'École Polytechnique Fédérale de Zurich (EPFZ) en 2008. Avant de rejoindre SI Re, il a travaillé pour le prestataire de services financiers Orbium. Sa tâche principale était d'assister les clients du secteur bancaire lors de la mise en oeuvre de solutions bancaires globales, notamment de solutions modulaires permettant l'évaluation des risques inhérents au crédit et au marché.

C'est dans le cadre de ces fonctions qui exigent des connaissances étendues en mathématiques et en statistiques que Luca Valli a développé son intérêt pour l'actuariat avant de se décider pour un poste qui lui permettrait de se consacrer entièrement à ce domaine. «Chez SI Re, j'ai la possibilité d'explorer tous les secteurs d'activités d'un actuaire et d'y participer activement», déclare Luca Valli. «Je découvre les implications existantes entre les risques actuariels, financiers ou ceux inhérents aux placements, l'impact des risques de marché, et comment les prix, les réserves ou les titrisations de risques d'assurance sont calculés. Une grande compagnie d'assurance ne

pourrait pas m'offrir une formation aussi étendue et axée sur la pratique que celle dont je bénéficie chez SI Re.»

Durant ses études de physique expérimentale, Luca Valli s'intéressait déjà aux solutions et aux applications pratiques. Il a par exemple étudié la possibilité de traiter des carcinomes par diverses radiothérapies. Une fois ses études achevées, ce jeune diplômé s'est dirigé vers le secteur des prestations financières plutôt que d'opter pour une carrière dans la recherche en laboratoire. Luca Valli voulait en effet relever des défis professionnels concrets pour mettre ses connaissances théoriques en pratique.

Il n'a toutefois pas encore quitté définitivement le monde universitaire puisqu'il suit actuellement la formation d'actuaire ASA à l'EPFZ. Il devrait obtenir son diplôme dans trois à quatre ans. Dans ses fonctions actuelles, Luca Valli est subordonné à Andreas Gadmer, le Chief Risk Officer de SI Re: «L'évaluation et le calcul précis des risques prendront toujours plus d'importance dans tous les secteurs de l'assurance. Dans notre monde complexe et globalisé, la conscience du risque augmente. En plus des expériences passées, nous devons avoir des scénarios qui nous permettront de cer-



ner les événements à venir. Les mathématiques et l'actuariat revêtent une importance centrale dans l'évaluation et l'appréciation de ces risques. C'est aussi cela qui me passionne dans ma formation et mon métier.»

Luca Valli est un alpiniste chevronné et un grand amateur de randonnée à ski. Là encore, les risques doivent être appréciés et calculés avec précision. «Mes loisirs ne sont bien sûr pas sans danger. Mais si on sait les évaluer correctement et que l'on prend les précautions nécessaires, les risques sont fortement réduits», nous dit encore Luca Valli.

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