

- // Les petits réassureurs n'ont rien à envier aux grands
- // Observations liées à l'actuelle campagne de renouvellement
- // Deux nouveaux maillons complètent l'équipe

STEPS 2 / 09

Les petits réassureurs n'ont rien à envier aux grands

Suite à la reprise de Paris Re par Partner Re, certains observateurs du marché s'attendent à une vague de consolidation dans le secteur global de la réassurance. La question des fusions et acquisitions est donc un sujet d'actualité dans le cadre de la campagne de renouvellement. Les avis sur l'origine de cette évolution sont toutefois partagés.

La déclaration suivante d'une agence de notation éclaire l'argumentation des partisans de la consolidation: «Les activités de consolidation les plus récentes augmentent la pression à laquelle sont soumises les petites compagnies de réassurance (...) pour renforcer leur position auprès des courtiers et des clients en accroissant leur taille, mais aussi pour prouver leur solvabilité. (...) Les petits réassureurs pourraient avoir davantage de difficultés à trouver des capitaux après les récentes turbulences sur les marchés. Les petits réassureurs ont par ailleurs un éventail de possibilités réduit pour se diversifier, puisque les acheteurs de réassurance à long terme se tournent plus volontiers vers les grosses compagnies de réassurance.»

(Source: Aon Benfield, Reinsurance Market Outlook – Resilient Without Assistance, septembre 2009, p. 11).

En ce qui nous concerne, notre avis est tout autre, et nous émettons les plus grandes réserves sur le bien fondé de ces déclarations. Les cas de consolidation les plus récents traduisent le besoin opportuniste de certains investisseurs de retirer leurs fonds de leurs investissements en réassurance et ne prouvent pas forcément que la taille est un facteur décisif. En outre, l'un des enseignements les plus importants pouvant être retiré de la crise financière actuelle est que, si la taille n'est pas une garantie de qualité, elle ne constitue pas non plus une protection efficace en cas de dérèglements sévères au niveau du bilan ou lorsque l'entreprise connaît des difficultés. De grands instituts financiers au fonctionnement complexe, dont des compagnies d'assurance et de réassurance, ont multiplié les placements dits «toxiques», augmenté l'effet de levier bien au-delà de la limite du raisonnable et pris des engagements considérables liés à des crédits. Certains ont même parié gros. Les modèles de gestion d'entreprise de ces instituts, très appréciés et montrés en exemple, n'ont pas permis d'éviter la survenance de tels accidents et n'ont pu démontrer que la fiabilité du capital en risque est garantie en cas de scénarios catastrophe. Nous pensons qu'une consolidation ne sert pas forcément les intérêts des acheteurs de réas-



Bertrand R. Wollner, Directeur Général

surance, qui attachent surtout de l'importance à la continuité et à la fiabilité de la relation avec leurs réassureurs. La disparition aussi soudaine qu'inattendue d'acteurs tendrait à le prouver, notamment lorsque les décisions en matière de placements se fondent sur des critères opportunistes. La consolidation est une entrave à la diversification des placements en réassurance pour les cédantes. Cette diversification représente un objectif stratégique important pour de nombreux clients, sachant que la crise financière n'a pas non plus épargné certains gros réassureurs.

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

Toutefois, dans certains domaines et cas spécifiques, la taille a bien évidemment son importance. Les synergies dans le segment de la gestion d'actifs sont plus facilement réalisables si la taille de l'entreprise est importante. SI Re est une filiale à 100% du groupe SIGNAL IDUNA, l'un des assureurs les plus importants en Allemagne. Ses décisions en matière de placements reposent sur une étroite collaboration avec SIGNAL IDUNA Asset Management (SIAM), qui gère les actifs du groupe SIGNAL IDUNA et ceux pour compte de tiers. Nous bénéficions du savoir-faire éprouvé et des connaissances techniques de SIAM ainsi que de ses relations commerciales étendues avec les banques d'affaires. Cet exemple montre que SI Re est très bien positionnée pour exploiter au mieux les économies d'échelle. En plus de la gestion d'actifs, la taille peut aussi se révéler avantageuse si le client recherche d'importantes capacités, notamment pour l'assurance des grands risques industriels et des catastrophes.

Nous pensons toutefois que ces avantages ne font pas oublier les inconvénients rencontrés en cas de consolidation par les clients qui diversifient leurs placements en réassurance et souhaitent établir des relations aussi fiables que durables avec leur réassureur.

Les clients doivent en outre savoir que les arguments en faveur de la taille et de la consolidation dans le secteur de la réassurance n'étaient déjà pas convainquants avant la crise financière. L'effet d'échelle, à savoir ici la synergie en matière de coûts, n'a que peu d'impact dans la réassurance en tant que grossiste. Les facteurs décisifs pour rester compétitif sont les coûts de capital, la solidité financière et l'orientation clientèle.

Dans ce contexte, les assureurs directs examinent plus soigneusement l'évaluation de la solvabilité de leur réassureur. Des facteurs techniques et purement quantitatifs comme la taille ne leur suffisent pas. Les assureurs directs s'attachent davantage aux facteurs spécifiques qui influent sur les décisions stratégiques de leurs réassureurs. Il est évident qu'il ne suffit pas de faire confiance aux notations des agences concernant la solidité financière. Cela peut même s'avérer dangereux. Selon nous, les clients doivent bien comprendre deux autres facteurs spécifiques : la structure de l'actionariat des réassureurs et les risques de délégation.

STRUCTURE DE L'ACTIONNARIAT DES RÉASSUREURS

Les clients doivent examiner en détail le positionnement stratégique et l'horizon temporel des actionnaires principaux de leur réassureur. Comme la récente crise financière l'a démontré, les réassureurs majoritairement financés par des investisseurs de hedge fonds et de fonds privés peuvent avoir à faire face à des retraits soudains de fonds. Même en situation normale, l'horizon temporel de tels investisseurs est relativement court. Un autre facteur à ne pas négliger est l'existence de gros actionnaires minoritaires, dont les objectifs spécifiques peuvent desservir les intérêts des clients, notamment en cas de situation de crise sévère. Les clients doivent savoir quels sont les risques inhérents à une relation entretenue avec de tels réassureurs.

RISQUES DE DÉLÉGATION

Les décisions concernant l'entreprise ne sont généralement pas prises par les actionnaires, mais par le Conseil d'adminis-

nistration et par le directoire qui agissent au nom des actionnaires. Les intérêts des actionnaires et de leurs agents ne sont toutefois pas obligatoirement les mêmes, et ces derniers ont souvent une longueur d'avance pour ce qui est de l'information. Le directoire d'une compagnie de réassurance peut aussi poursuivre des buts qui vont à l'encontre des intérêts de ses clients. SI Re pense ici se démarquer sensiblement des autres réassureurs. Nos clients ont un accès au directoire et à nos actionnaires. Les informations sont les mêmes pour le directoire, le Conseil d'administration et la maison mère de SI Re, ce qui permet d'éviter les déclarations contradictoires. Le client a donc un sentiment de sécurité particulier. En principe, et cela se vérifie d'autant plus en temps de crise, le client a tout intérêt à entretenir des relations personnelles avec le directoire, et si possible avec les actionnaires importants également. Cela lui permet en effet de déceler si ces derniers agissent de façon opportuniste ou s'ils privilégient des relations sur le long terme.

Globalement, nous pensons que la gestion des relations dans le secteur de la réassurance sera plus exigeante à l'avenir. Il ne suffit plus de se fier à la taille d'un réassureur ou à la notation sur sa solidité financière. Cela peut même se révéler trompeur. Les clients retireraient plus d'avantages à examiner en détail les critères objectifs et subjectifs qui motivent les décisions de leur réassureur avant d'établir une relation contractuelle. Nous pensons que c'est uniquement ainsi qu'il est possible d'appliquer une stratégie de diversification efficace et saine.

Observations liées à l'actuelle campagne de renouvellement

En ce moment, et comme tous les ans à la même époque, la campagne de renouvellement des traités bat son plein. A Monaco et à Baden-Baden, mais également lors d'entretiens particuliers avec les clients, SI Re a fait trois constatations.

La première est que tout le monde parle à nouveau de consolidation. Pour certains acteurs du marché, dont SI Re, ce débat est principalement dû à l'absence d'autres sujets importants, à l'instar de sinistres catastrophiques, d'abaissements spectaculaires de notations ou encore de modifications de l'offre ou de la demande dans le secteur de la réassurance. Les avis sont en outre partagés pour ce qui est de savoir si les fusions et acquisitions les plus récentes répondent à une tendance stratégique ou s'il s'agit de mesures purement opportunistes de la part des investisseurs.

La deuxième observation importante se fonde sur l'intérêt croissant des cédantes pour les réassureurs plus petits. Selon notre estimation, ceci est imputable au fait que les clients diversifient davantage leurs placements de réassurance dans le but de minimiser le risque de contrepartie. Une entreprise comme SI Re ne peut naturellement que saluer cette évolution. Nous avons en outre constaté que les CEO des compagnies d'assurances directes attachaient de plus en plus d'importance aux rencontres personnelles avec leurs réassureurs et souhaitent en effet mieux comprendre la stratégie et la philosophie de gestion de leur partenaire commercial. Ils ne considèrent ainsi plus le placement de réassurance comme un aspect purement technique, tributaire des notations de solidité financière et d'indicateurs quantitatifs.

La troisième observation se fonde sur le débat suscité par le retrait d'un réassureur important de la branche Crédit et Caution. Cette décision a créé la surprise parmi les acteurs du marché. Certains d'entre eux ont exprimé leurs craintes quant à une tendance croissante à l'opportunisme, que l'on constate parfois même chez des prestataires axés sur la relation clientèle.

SI Re a profité d'entretiens avec ses clients et d'autres contacts pour réaffirmer ses objectifs dans le cadre de la campagne de renouvellement de fin d'année. Nous voulons continuer à étendre notre secteur géographique et d'augmenter l'efficacité en matière de capital. La péninsule ibérique et le marché suisse représentent deux points centraux de notre évolution future. Nous continuerons en outre à étendre notre base clientèle en nouant de nouvelles relations commerciales et en augmentant nos participations auprès des clients existants. Nous sommes convaincus de pouvoir atteindre ces objectifs, car nos clients sont en effet sensibles au succès croissant de SI Re. Ils souhaitent une meilleure diversification et misent ainsi davantage sur des relations commerciales entretenues avec des prestataires alternatifs fiables.

Deux nouveaux maillons complètent l'équipe



Daniel Burren, Actuaire et Nicolas Schmidhauser, Responsable régional de la souscription

Avec les nominations de Nicolas Schmidhauser, responsable régional de la souscription pour la péninsule ibérique et la Suisse, et de Daniel Burren, actuaire chargé des cotations de réassurance, SI Re poursuit l'extension de son équipe. Nicolas Schmidhauser possède une vaste expérience en assurance et réassurance. Depuis 20 ans, il a occupé divers postes en tant que souscripteur et responsable client auprès de Winterthur Re, Trans Re, AIG Europe, Zurich Re, Converium et SCOR Suisse. Daniel Burren est quant à lui diplômé de l'université de Berne, où il a obtenu une maîtrise en mathématique et en statistiques ainsi qu'un doctorat en économétrie.

STEPS s'est entretenu avec les deux nouveaux membres de l'équipe pour connaître leurs attentes et leurs objectifs dans leurs nouvelles fonctions.

A 46 ans, Nicolas Schmidhauser, assureur et réassureur expérimenté est toujours autant captivé par ce secteur. «Il faut avoir une large compréhension technique des risques souscrits, une compétence sociale étendue, mais aussi un sens des produits et du marché qui sont, comme nous le savons, en perpétuelle mutation.» Nicolas Schmidhauser apprécie tout particulièrement de pouvoir continuer à apprendre et élargir son horizon en permanence. «Je considère mon métier comme une formation continue, un processus didactique ininterrompu.»

Il n'a pas été difficile de gagner Nicolas Schmidhauser à la cause de SI Re. Il est domicilié à Hésingue et a deux enfants. Les possibilités offertes par l'entreprise suscitent son enthousiasme. C'est aussi la raison pour laquelle il a décidé de

mettre à profit ses relations existantes au Portugal, en Espagne et en Suisse. «Je me réjouis tout particulièrement d'être associé aux changements sur le marché lorsque les nouvelles exigences en matière de solvabilité seront en vigueur. Les structures transparentes et l'esprit de corps qui règne chez SI Re constituent une base idéale pour contribuer aux processus de développement. L'équipe est compacte, dynamique et engagée. De par les fonctions que j'ai exercées jusqu'à présent, je connais bien la plupart des personnes-clés.

SI Re favorise une culture de l'auto-responsabilité. Elle attend des membres de l'équipe qu'ils mettent leurs connaissances et leur expérience au service des clients et de l'entreprise.»

Daniel Burren a 30 ans. L'esprit d'équipe qui règne chez SI Re a également influencé sa décision d'entrer au service de l'entreprise. Au début, ce jeune mathématicien – dont la thèse porte sur l'analyse des fluctuations économiques – n'était pas décidé à travailler dans les secteurs bancaire ou de l'assurance. «Après avoir fait connaissance des responsables de SI Re, j'ai rapidement compris que cette petite équipe motivée, dynamique et expérimentée serait l'environnement idéal pour débiter dans le monde du travail. Une collaboration étroite avec des spécialistes de la réassurance me permettra d'apprendre très vite quels sont les tenants et les aboutissants dans ce secteur. Je suis également convaincu que je peux contribuer au succès de l'entreprise en optimisant les outils, les modèles et les processus actuariels. Je me réjouis de pouvoir participer à la croissance de SI Re au cours des années à venir et de me former dans les différents domaines d'activités de l'entreprise.» Daniel Burren vit à Zurich. Tout comme le passionné de tennis Nicolas Schmidhauser, il s'adonne au sport durant ses loisirs.

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