

- // Bienvenue dans un nouvel univers, Bertrand R. Wollner, CEO
- // Le groupe SIGNAL IDUNA sur la voie du succès

# STEPS 2/10

## Bienvenue dans un nouvel univers

Les liens existant entre les assureurs, les marchés financiers et les banques sont très étroits, et cela ne changera pas de sitôt. En tant qu'intermédiaire financier, l'assurance doit impérativement générer des profits sur la période comprise entre l'encaissement des primes et le règlement des sinistres. Elle est donc tributaire de la bonne santé des marchés financiers. En effet, si le produit des capitaux n'est pas suffisamment élevé, les seules solutions permettant de redresser la situation sont l'augmentation des primes ou la révision des modalités de couverture.

Ci-après, quelques exemples concrets qui illustrent cette corrélation: lors d'un congrès de la branche en novembre 2009, Jean-Claude Trichet, Président de la Banque Centrale Européenne (BCE), a indiqué que la part des assureurs et des caisses de pensions représentaient 10% des titres obligataires détenus par les banques. Ce chiffre devrait encore augmenter. Selon les estimations de l'agence Standard and Poor's, plus de 90% de toutes les obligations de sociétés en Europe destinées au refinancement seront imputables au secteur financier sur les trois années à venir. En

conséquence, les compagnies d'assurances doivent veiller à éviter les concentrations de risques dans le secteur financier. Mais ceci est plus facile à dire qu'à faire. En effet, le marché des émissions de titres de première qualité ne propose que peu d'alternatives en dehors du secteur financier, et les possibilités d'investissement sont actuellement très restreintes. Les nouvelles émissions, comme celles de sociétés industrielles, se distinguent par des échéances très longues, ce qui induit des risques élevés selon l'évolution future des taux d'intérêt. En outre, les rendements atteignent des planchers historiques.

Après l'effondrement de l'économie entre septembre 2008 et mars 2009, la gestion des placements représente à nouveau un énorme défi pour l'industrie de l'assurance et de la réassurance. Alors qu'il s'agissait durant cette période de sauver les actifs pour éviter une perte de valeur sans précédent, les assureurs sont aujourd'hui confrontés à une véritable «crise de l'investissement». Les emprunts d'Etat atteignent des planchers historiques, car ils restent aujourd'hui encore la solution privilégiée des investisseurs peu enclins à prendre des risques. Malgré la faiblesse des taux d'intérêt, l'économie privée hésite à in-



vestir dans des placements qui reposent sur le crédit ou les emprunts. La crainte de voir l'économie mondiale basculer dans une nouvelle récession est trop grande, tout comme les incertitudes s'agissant de la santé des administrations publiques. Les marchés des actions et de l'immobilier ne sont pas mieux lotis, puisque la volatilité de ces catégories de placement a fortement augmenté en raison des perspectives conjoncturelles incertaines et de l'énormité de la crise de l'endettement qui mine le secteur public en Europe. A cela vient s'ajouter le fait que, en raison de Solvency II ou encore de Swiss Solvency Test (SST), les actions, les fonds spéculatifs, les fonds privés et les autres catégories de placement volatiles doivent disposer d'apports nettement supé-

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed



© Hannes Bok, fragment de «Dolce Vita»

rieurs en capitaux propres (parfois plus de 50 % du montant investi). Dans ce contexte, le CEO de Swiss Life, Bruno Pfister, pense qu'à l'avenir, les compagnies d'assurance vie limiteront leurs placements en actions à un maximum de 7%. Ceci induit une nouvelle restriction qui limitera le potentiel de rendement des assureurs sur les placements. C'est donc ici une source de gains traditionnelle importante qui menace de se tarir.

L'on peut logiquement se demander quel sera l'impact de ces développements sur le management des compagnies d'assurances. Dans l'ensemble, les gains sur des périodes définies devront être générés par le compte technique d'assurance. La profitabilité technique, autrefois souvent considérée comme improbable, devient aujourd'hui un impératif stratégique. De par les conditions difficiles qui compliquent les place-

ments, l'augmentation de la sinistralité due aux catastrophes naturelles et la diminution des gains sur placements, la réassurance doit de plus en plus veiller à la profitabilité des nouvelles affaires. Il n'y a ici aucune alternative, quel que soit le scénario économique. Dans le cas d'une nouvelle récession liée à une déflation persistante, les placements des réassureurs seraient de nouveau soumis à une forte pression, alors que les perspectives de nouveaux investissements et d'augmentation des primes seraient obscurcies. En revanche, si l'on assistait à une reprise économique liée à une inflation en hausse rapide, les provisions pour sinistres de nombreux réassureurs pourraient très vite s'avérer insuffisantes.

Quel que soit l'angle sous lequel on examine le problème, l'objectif à la conclusion de nouvelles affaires doit être de générer le profit technique le plus élevé

possible. Ceci est en principe possible pour la plupart des réassureurs, dans la mesure où ils sont prêts à renoncer à des parts de marché déficitaires. L'avantage pour le réassureur qui recherche la profitabilité technique est de ne pas être tributaire de la corrélation entre les résultats techniques et l'évolution générale de l'économie. Une crise financière n'a aucun impact sur la fréquence et l'ampleur des catastrophes naturelles ou sur celles de la plupart des autres sinistres d'assurance. Malgré la situation peu propice, il appartient donc aux réassureurs de rester attractifs pour les investisseurs et d'obtenir des résultats probants dans leur activité de base pour confirmer leur rôle de pilier dans le secteur de la gestion des risques.

La figure 1 montre les différences entre les résultats techniques des quarante réassureurs les plus importants par rapport à la performance économique générale des pays industrialisés au cours des cinq dernières années. La tendance à la baisse des résultats techniques depuis 2006 est également bien visible.

Ce postulat sera-t-il suivi par les réassureurs ? Il est encore trop tôt pour le dire. Par le passé, nous avons pu constater que des parts de marché avaient souvent été acquises ou maintenues à des conditions techniques irresponsables. Ceux qui suivent une telle politique paieront sur une amélioration rapide de la situation en matière d'investissements. Toutefois, le réassureur qui perd son pari a du souci à se faire pour son existence.

La figure 2 montre la nécessité d'une profitabilité technique. Pour un rendement sur investissement de 2% (ceci

correspond environ au rendement actuel des emprunts d'Etat allemands sur dix ans), un réassureur doit présenter un ratio combiné nettement inférieur à 90% afin de pouvoir rémunérer le capital de ses actionnaires à un minimum de 10%.

Au cours des années à venir, les assureurs européens seront largement tributaires des investisseurs. Que cela nous paraisse judicieux ou non, les autorités de surveillance tentent de «muscler» les compagnies d'assurances en rehaussant les exigences en matière de capitaux. Quelques épisodes peu glorieux du récent passé économique n'y sont probablement pas étrangers: en 1998, elles «passent à côté» de la crise financière russe qui mit à genoux le fonds spécula-

tif LCTM (Hedgefonds Long Term Capital Management) et suscita d'énormes turbulences sur les marchés financiers mondiaux. Elles ont également été incapables de détecter à temps les énormes positions à risque des banques et de certains assureurs dans des produits immobiliers structurés et dérivés (p. ex. Credit Default Swaps) constitués depuis 2004. Ainsi, tout porte à croire que les exigences moyennes en matière de solvabilité vont augmenter (voir également Steps 1/2010 à ce sujet). Les entreprises qui réussiront à garder la confiance des investisseurs dans ce contexte difficile en maintenant leur souplesse financière devraient être les grands gagnants sur le marché.

FIG. 2: LIEN ENTRE LE RATIO COMBINÉ ET LA RÉMUNÉRATION DU CAPITAL PROPRE

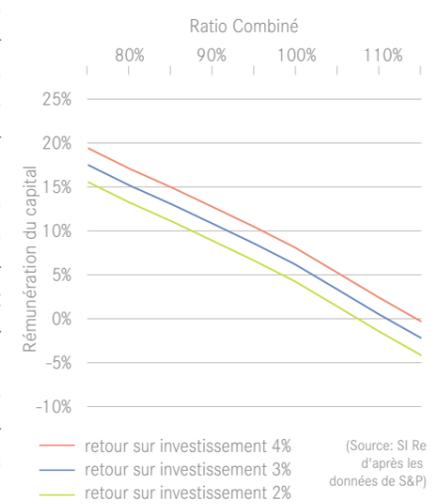
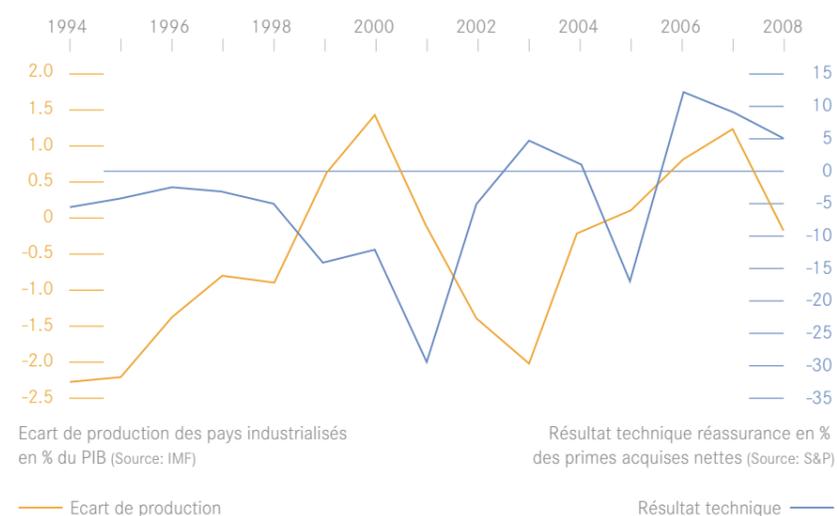


FIG. 1: AUCUNE CORRÉLATION ENTRE LES RÉSULTATS TECHNIQUES DES RÉASSUREURS ET LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DES PAYS INDUSTRIALISÉS



## Le groupe SIGNAL IDUNA sur la voie du succès

Le groupe SIGNAL IDUNA, notre maison-mère, a toutes les raisons d'être fière et satisfaite des longs et récents développements de son histoire. Sur la seule année 2009, ce groupe de bancassurance dont les quatre entreprises factières sont des sociétés mutuelles d'assurance a augmenté son encaissement de 14,2% pour atteindre 5,27 milliards d'euros grâce à des rachats, des fusions et à sa forte croissance interne. Cette tendance s'est confirmée en 2010. En effet, au cours des cinq premiers mois, les primes de notre groupe sis à Hambourg et à Dortmund ont encore progressé de 15,6% par rapport à l'année précédente. Durant l'exercice 2009, les dépenses de sinistres ont augmenté de

7,4% seulement. En conséquence, et malgré la crise financière, le résultat opérationnel a augmenté de près de 29% pour atteindre 771 millions d'euros. En 2009, les placements et les comptes courants gérés par le groupe (filiales financières incluses) ont connu une hausse supérieure à dix milliards d'euros pour atteindre près de 50,5 milliards d'euros. Reinhold Schulte, Président du directoire, a déclaré dans ce contexte: «2009 aura été une année aussi bonne que captivante. Le groupe repose sur des bases solides et sûres.»

La croissance de notre groupe qui emploie 13 600 collaborateurs et qui est entré pour la première fois dans le top 10

des assureurs allemands en 2009 n'a pas surpris les experts de la branche. Suite à la conférence de presse de juin 2010, le journal Handelsblatt écrivait que le groupe SIGNAL IDUNA faisait partie des compagnies d'assurance qui connaissaient la plus forte expansion en Allemagne.

Également notre groupe sort particulièrement renforcé de la réorganisation du Deutscher Ring Gruppe. En 2008, alors que le groupe Bâloise voulait restructurer ses sociétés Deutscher Ring Sach und Leben, le Deutscher Ring Krankerversicherungsverein (une société mutuelle d'assurance comme SIGNAL IDUNA) a rejoint le groupe SIGNAL

IDUNA. En juin 2010, un accord a été passé avec le groupe Bâloise pour segmenter le Deutscher Ring. A la suite de ce rapprochement, la force de vente du groupe SIGNAL IDUNA s'est accrue de 250 nouveaux commerciaux, ce qui lui confère un statut de partenaire majoritaire au sein de l'association de courtiers OVB Holding.

L'expansion réussie de ces dernières années a débuté avec la fusion entre la société SIGNAL Versicherungen et le groupe IDUNA NOVA, de laquelle est né le groupe SIGNAL IDUNA en 1999. Depuis, d'autres entreprises ont rejoint le groupe SIGNAL IDUNA. Mais, comme le dit notre président Reinhold Schulte, le but du groupe SIGNAL IDUNA n'est pas

de s'agrandir à tout prix. «Nous continuons à chercher des partenaires qui correspondent à l'entreprise. Le groupe a clairement amélioré son positionnement sur le marché de l'assurance. Il affiche sa solidité en tant que groupe de bancassurance qui réussit à intégrer des sociétés d'assurance et de prestations financières.»

## LE GROUPE SIGNAL IDUNA

Le groupe SIGNAL IDUNA est un regroupement économique d'entreprises individuelles en Allemagne. Les sociétés faitières du groupe SIGNAL IDUNA sont les suivantes:

- SIGNAL Krankenversicherung a.G., Dortmund
- IDUNA Vereinigte Lebensversicherung aG für Handwerk, Handel und Gewerbe, Hambourg
- SIGNAL Unfallversicherung a.G., Dortmund
- Deutscher Ring Krankenversicherungsverein a. G., Hambourg

Ces entreprises sont des sociétés mutuelles d'assurance. Elles sont toutes subordonnées au même directoire et forment ainsi un «Gleichordnungskonzern» (structure similaire à la SGAM en France).

Les sociétés du groupe SIGNAL IDUNA sont juridiquement autonomes. Elles

sont organisées aux niveaux stratégique et opérationnel de manière individuelle sous la responsabilité partielle d'un même groupe de personnes au sein du directoire, du conseil de surveillance et du personnel, ainsi que par des collectifs de travail et d'organisation.

Le groupe SIGNAL IDUNA a deux sièges en Allemagne: un à Dortmund, et un à Hambourg.

Dans le secteur des prestations financières, le groupe dispose d'une banque privée, d'une société d'épargne à la construction, d'une société d'investissement et d'une société de gestion d'actifs.

Le groupe SIGNAL IDUNA est représenté en Europe par ses compagnies d'assurance en Hongrie, en Pologne et en Roumanie ainsi que par une société de réassurance sise en Suisse.

## Comptes combinés du groupe (assurance) d'après HGB:

en millions d'euros	2009	2008
Primes brutes	5 274	4 617
Maladie	2 578	2 006
Vie	1 536	1 452
IARD	1 160	1 159
Résultats des placements	1 556	1 207
Rendement net (%)	4.1	3.6
Charge Sinistres	4 427	4 123
Résultat opérationnel	771	599
Ristourne aux assurés	622	467
Résultat avant impôt	149	131
Bénéfice de l'exercice	70	60
Investissements	37 807	33 242

[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