// Réassurance: quo vadis?
// Le Groupe SIGNAL IDUNA enregistre une croissance à deux chiffres en 2010
// SI Re prend congé de Jean-Marie Bigot

STEPS 2/11

Réassurance: quo vadis?

De Bertrand R. Wollner, CEO

Les Réassureurs entament la campagne de renouvellement dans un contexte hostile: en raison de la crise financière et de la crise de la dette, les rendements restent bas alors que la volatilité des marchés s'est fortement accrue. A ces facteurs viennent s'ajouter une réglementation plus stricte et des exigences accrues sur le marché des capitaux qui font s'envoler les coûts du capital. La concurrence se durcit car de plus en plus de réassureurs cherchent à se développer sur de plus en plus de marchés pour des raisons de diversification.

Les nouvelles règles de surveillance prévues dans le cadre de Solvency II et du Swiss Solvency Test (SST) exigent une couverture en capital nettement supérieure pour les risques de placement. De ce fait, le capital cible préconisé par le SST pour les risques de marché et de crédit a augmenté de manière significative depuis 2008. Ainsi, pour une structure de placements inchangée en termes de rendement attendu et de duration, le montant du capital cible a pratiquement doublé suite aux effets de diversification et de correction des volumes. Durant la même période, le risque de taux d'intérêt a augmenté de 185 pour cent, le risque de change et le risque de crédit ont crû de quelque 200 pour cent et le risque actions de plus de 30 pour cent. Le risque d'écart de taux a même été multiplié par huit en raison de la baisse de rendement observée sur le marché des emprunts.

Il s'ensuit une augmentation des coûts du capital, tout comme de la rémunération exigée du capital engagé pour les placements. Or, comme le mentionnait déjà la revue STEPS dans son édition n°2/2010, les assureurs doivent affronter une «crise de l'investissement sans précédent». Les taux d'intérêts atteignent des planchers historiques et une source de revenus traditionnelle importante des compagnies d'assurance se tarit. De surcroît, les emprunts d'Etat ont perdu leur statut de placements sans risque.

En Europe, les projets de réformes semblent ne plus porter que sur les directives relatives aux capitaux propres des banques. Or cela ne suffit pas. Les accords de Bâle III ne devraient pas uniquement veiller aux portefeuilles du secteur bancaire mais également simplifier la structure des marchés financiers. Si les instruments financiers étaient majoritairement négociés sur les marchés publics, ils seraient simplifiés, la transparence des prix serait garantie et la confiance rétablie.

DES ATTENTES PLUS ÉLEVÉES DU MARCHÉ DES CAPITAUX ENVERS LES RÉASSUREURS

En réponse à la pression du marché des capitaux, l'industrie de la réassurance s'efforce d'adapter son modèle d'activité, jusqu'à présent sans grand succès. En raison des exigences de rentabilité et de politiques axées sur les profits à court terme, l'industrie a, ces dernières années, orienté son portefeuille sur l'assurance non-vie. Les grands sinistres des trois premiers trimestres 2011 ont mis en évidence la dépendance des compagnies de réassurance aux forces de la nature. La volatilité des revenus s'en trouve accrue. De ce fait, les primes de risque du marché des capitaux augmentent.

Ces dernières années, la faible rentabilité observée dans le segment de l'assurance de biens et de responsabilité civile a été compensée par la libération de réserves techniques. Standard & Poor's estime que les modifications de provisions se sont montées à environ 20 pour cent des rapports sinistres à primes des réassureurs dits de la «Classe1». Sans

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

cet effet, les rapports sinistres à primes des compagnies de réassurance auraient été de 100 pour cent ou au-delà.

Par ailleurs, Standard & Poor's relève que depuis 2009, les rendements exigés par les investisseurs augmentent et atteignent le seuil de 15 pour cent (cf. figure 1.)

Ces facteurs, liés aux turbulences sur le marché des capitaux, ont entraîné un redoublement de l'aversion au risque manifestée par les investisseurs. Il n'est pas étonnant dès lors que l'écart entre les attentes du marché des capitaux et les revenus effectifs des réassureurs s'accroisse, et que les actions de la plupart des acteurs du marché se négocient avec des décotes de l'ordre de 20 pour cent en moyenne. En réaction à cette situation, certaines compagnies mettent sur pied des programmes de rachat d'actions qui leur permettent d'augmenter la valeur comptable de leurs titres à court terme.

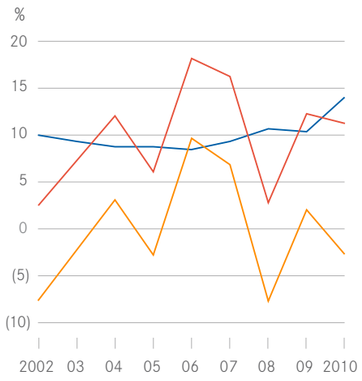
De telles pratiques rendent cependant la branche plus vulnérable à la forte inflation qui pourrait découler de la crise de la dette: les provisions pour sinistres pourraient alors rapidement s'avérer insuffisantes tandis qu'il faudrait en parallèle surmonter de nouveaux effets négatifs sur les placements des capitaux.

En 2011, les rendements des fonds propres devraient au mieux rester dans une fourchette à un chiffre. Dans ce contexte, les investisseurs exercent une énorme pression sur les réassureurs pour qu'ils augmentent la valeur de leurs entreprises. Par conséquent, les directions des entreprises s'efforcent de réaliser des synergies de coûts, favorisant les fusions et les reprises.

LA TRANSPARENCE AVANT TOUT

Eu égard à la volatilité de l'environnement actuel, les cédantes seraient bien avisées, lors du renouvellement à venir, d'exiger plus de transparence de la part de leurs réassureurs sur la composition de leurs portefeuilles afin de déceler les dépendances dans leurs structures de risques. Généralement, la capacité de résistance au risque des réassureurs plus petits, tels que SI Re, est plus facile à juger du fait de leur organisation plus transparente et plus légère. A cela s'ajoute chez SI Re le fait que son actionnaire, le Groupe SIGNAL IDUNA, en sa qualité de société mutuelle d'assurance, n'est pas tributaire de l'humeur du marché des capitaux mais s'engage à long terme selon les principes de mutualité.

FIG. 1: RENDEMENTS GLOBAUX RÉASSURANCE MULTIRISQUE



(Source: déclarations de la société, Bloomberg)

© Armin Strittmatter, fragment de «Schnittpunkt-Leben»

Le Groupe SIGNAL IDUNA enregistre une croissance à deux chiffres en 2010

A l'occasion de la conférence de presse annuelle sur le bilan de SIGNAL IDUNA, au début de l'été à Dortmund, Reinhold Schulte, le Président du Comité directeur de notre groupe, a annoncé: «En 2010, SIGNAL IDUNA a élargi sa position face à la concurrence et affiche une croissance dépassant nettement la moyenne du marché».

Notre groupe a enregistré en 2010 l'un des exercices les plus fructueux de son histoire centenaire. Le montant des primes perçues a augmenté de 7 pour cent à 5,64 milliards d'euros. Les autres indicateurs du déroulement des affaires ont également évolué favorablement: Le chiffre d'affaires a augmenté de 18 pour cent, les charges brutes des sinistres d'assurance ont baissé de 0,9 pour cent et les actifs du Groupe ainsi que ceux de nos filiales ont crû d'environ 2 pour cent, passant à 51,5 milliards d'euros. Ainsi le Groupe SIGNAL IDUNA a presque atteint les chiffres records de l'année précédente, affichant un résultat opérationnel de 757,7 millions d'euros avant impôt.

L'évolution commerciale positive de notre Groupe est le fruit d'une extension réussie de la base de nos activités, liée à un travail d'intégration discipliné: l'année passée, la Deutsche Ring Krankenversicherungsverein a été intégrée aux activités d'assurance, les banques privées Donner et Reuschel ont été regroupées et la société nouvellement acquise Deurag Deutsche Rechtsschutzversicherung a intégré la société Allrecht.

Dans le domaine de l'assurance, les trois secteurs d'activités maladie, vie et assurances de biens et de responsabilité ont connu une évolution réjouissante: les assureurs-maladie du Groupe SIGNAL IDUNA ont crû de 2,9 pour cent à 2,65 milliards d'euros. La Deutsche Ring Kranken, intégrée depuis peu à notre Groupe, a même augmenté de 7,9 pour cent, dépassant allégrement la moyenne du marché. Nos assureurs-vie ont obtenu une croissance de 18,5 pour cent, atteignant 1,8 milliards d'euros et les primes brutes des compagnies d'assurance de biens et de responsabilité ont augmenté de 1,1 pour cent à 1,05 milliards d'euros. Autre source de satisfaction, la prime moyenne de l'assurance automobile a augmenté pour la première fois depuis cinq ans, en dépit du nombre d'assurés quasi constant.

Les résultats d'IDUNA Vereinigte Lebensversicherungs AG, déterminants pour la notation Fitch et la solvabilité de SI Re, sont satisfaisants également. Cette société a perçu des primes pour un total de 1,7 milliards d'euros, enregistrant une croissance de 20,7 pour cent, et augmenté le total des primes des affaires nouvelles à 636 millions d'euros, ce qui représente une hausse de presque 100 pour cent. Une performance que l'agence de notation Fitch a saluée en déclarant les résultats 2010 de la maison-mère de SI Re «résistants aux taux bas actuels et donc supérieurs à la moyenne».

Cette tendance favorable semble se poursuivre en 2011: au cours des huit premiers mois de l'année, SIGNAL IDUNA a réussi à augmenter son chiffre d'affaires de plus de 10 pour cent par rapport à la même période en 2010. «L'exercice en cours nous permet d'être optimistes» note Reinhold Schulte. «Nous maintenons le cap des années passées grâce à une performance commerciale élevée».

SI Re prend congé de Jean-Marie Bigot

Le mois dernier, une page s'est tournée pour SI Re. Jean-Marie Bigot a pris sa retraite après une carrière de 40 ans dans le domaine de la réassurance dont les six dernières années au sein de SI Re. En qualité de Responsable du marché français, Jean-Marie Bigot a mis sa longue expérience au service de SI Re et a considérablement contribué à sa force actuelle.

La reconnaissance de Bertrand R. Wollner, CEO de SI Re, en fut d'autant plus grande dans son discours prononcé à l'occasion du départ de monsieur Bigot: «En prenant ses fonctions auprès de SI Re, Jean-Marie a fait naître l'histoire d'une véritable réussite. Notre portefeuille français constitue actuellement 22 pour cent de nos affaires externes. Grâce à Jean-Marie, nous sommes bien positionnés sur le marché français et pouvons agir en tant que réassureur fiable. Le Conseil d'administration et la Direction lui en savent particulièrement gré.»

Lors d'une rétrospective de son activité professionnelle, Jean-Marie Bigot a partagé ses souvenirs de 40 années de réassurance: «Lorsque j'ai commencé dans la réassurance, une caricature m'a sauté aux yeux, qui représentait un réassureur tenant un club de golf dans une main et une coupe de champagne dans l'autre. Tel était le portrait de la profes-

sion. Un contrat de réassurance automobile comptait à peine dix pages. La liste des exclusions était courte, les clauses de résiliation rarement mises en pratique et les clauses d'indexation n'étaient guère mentionnées. Les prix et les cumuls étaient souvent déterminés de manière empirique. On convenait rapidement des conditions car les produits financiers restaient élevés. Bref, c'était l'époque où l'on communiquait par Telex et où les contrats de réassurance étaient encore tirés au stencil.»

«Était-ce pour autant l'âge d'or de la réassurance?» interroge Jean-Marie Bigot. «Non pas du tout! A mon avis, quatre étapes ont professionnalisé durablement notre métier:

Les grands sinistres d'une intensité inconnue auparavant ont changé le domaine de l'assurance. Pensons au 9/11, à l'ouragan Katrina, aux tempêtes Lothar et Martin ainsi qu'aux inondations récurrentes qui coûtent de plus en plus cher vu la densité accrue des valeurs assurées. Sont venues s'y greffer la fréquence et la sévérité des dommages causés par notre société. Par exemple dans l'assurance automobile où les coûts des dommages corporels ont augmenté en raison d'exigences économiques, médicales et juridiques. Troisième élément: la réglementation a marqué considérablement la branche. La loi Badinter et le décret ‹rentes indemnitaires› dans le marché de l'automobile français, dont le but était d'améliorer l'indemnisation des victimes d'accidents de la circulation, ont entraîné une très forte augmentation des coûts pour les assureurs et les réassureurs. Des directives de solvabilité plus sévères, comme Solvency II, exigent une augmentation des fonds propres de l'assureur. Cette complexité croissante a engendré l'ère des mathématiciens: de nos jours, des spécialistes sont demandés dans tous les domaines de l'assurance et de la réassurance, qu'il s'agisse de la modélisation, de l'analyse des produits d'assurance, de l'estimation des provisions techniques ou de la tarification des contrats. Cela entraîne une amélioration de la gestion du risque des compagnies d'assurance et de réassurance et par là même une sécurité et une solidité accrues de ce secteur d'activité.»

La fonction clé reste toutefois celle du souscripteur qui, grâce à ses relations personnelles avec la clientèle, connaît les forces et les faiblesses du marché. Il est tant le représentant de sa société et de sa politique de souscription que l'avocat de la cédante dont il éclaire le passé, le présent et l'avenir. Cette double orientation, interne et externe, rend cette fonction particulièrement vivante.

«Ces 40 dernières années, j'ai apprécié la variété de mes activités et de la branche» ajoute Jean-Marie Bigot. «C'est également un travail d'équipe. C'est pourquoi je remercie mes collègues et suis heureux de remettre le flambeau à mon successeur, Karine Wild, qui s'emploiera à développer le portefeuille existant et pour qui je forme tous mes vœux de succès.»

Karine Wild, quant à elle, tient également à remercier Jean-Marie Bigot: «J'aimerais en premier lieu souligner l'énorme engagement personnel de Jean-Marie pour SI Re et ses collègues. L'ouverture d'esprit avec laquelle Jean-Marie m'a transmis ses dossiers m'a impressionnée, tout comme sa serviabilité et le plaisir avec lequel il a soutenu mon insertion professionnelle en Suisse. Je suis heureuse de reprendre son portefeuille et de le gérer dans l'intérêt de SI Re avec beaucoup de flexibilité et d'engagement, selon sa philosophie de travail.»

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