

- // Une vision à court terme menace l'assurance
- // Le groupe SIGNAL IDUNA poursuit sa progression
- // Jürgen Hildebrand, nouveau responsable Souscription de SI Re pour l'Allemagne et l'Autriche

STEPS 2/12

Une vision à court terme menace l'assurance

Une grande incertitude pèse sur les perspectives conjoncturelles mondiales, principalement en raison du problème aigu de la dette souveraine. Les banques centrales mènent une politique expansionniste pour faire baisser la courbe des taux et faciliter ainsi le refinancement des Etats et des banques. Cette politique a entraîné une baisse des rendements sans précédent.

Dans ce contexte, le secteur des assurances est confronté à d'importants défis conjoncturels et surtout structurels. Il est en effet l'un des principaux acteurs sur les marchés financiers, avec plus de 20 milliards de dollars d'actifs gérés. Eu égard à la morosité conjoncturelle persistante, les assureurs doivent s'attendre à une stagnation prolongée des volumes de primes. Cette situation affecte aussi les réassureurs, car de nombreuses cédantes augmentent leurs rétentions pour des motifs budgétaires.

La faiblesse record des taux d'intérêt et l'absence de perspective d'un retournement de tendance ont des effets plus graves encore: la politique monétaire

actuelle est certes avantageuse pour les Etats et les banques, car les coûts de refinancement baissent et les marges d'intérêt augmentent, mais elle représente une charge importante pour les assureurs et leurs clients. La politique des taux bas menace le fonctionnement des établissements et des marchés financiers, car les taux d'intérêt ont perdu leur rôle d'indicateurs. Elle accroît l'attrait des emprunts à court terme, ce qui modifie la structure de la dette et accentue les dangers d'un refinancement. Le risque d'une allocation et d'une évaluation erronées du capital est considérable. Le nombre de créanciers qui deviendraient des débiteurs atteindrait alors une ampleur inégalée. Certains experts parlent même d'une dépossession sournoise des petits épargnants et d'une réduction spectaculaire du droit à une pension de retraite.

La rentabilité technique devient dès lors une question de survie pour la profession. Le ratio combiné des branches non-vie doit baisser, tandis que les marges techniques doivent progresser en assurance-vie. On ignore toutefois si cela permettra de compenser un tant

soit peu le recul des revenus des placements. Quoi qu'il en soit, il n'existe actuellement aucune autre alternative à l'impératif de bénéfices techniques, d'autant qu'aucune amélioration ne semble s'amorcer sur le plan économique ou dans la politique monétaire.

UNE SÉCURITÉ TROMPEUSE

S'adapter à l'environnement actuel implique, pour de nombreux réassureurs, une volatilité accrue de leurs résultats techniques. Cette hausse est en partie souhaitée, car ils souscrivent davantage d'assurances de biens à court terme, qui sont exposées aux catastrophes et dont les revenus des placements entrent moins en considération. Mais elle résulte également d'une modification de la politique d'achat des assureurs directs, qui cèdent de plus en plus les risques de pointe et conservent les risques de fréquence.

Les niveaux élevés des fonds propres dans le secteur de la réassurance ne devraient pas se maintenir. Ils résultent d'actions non récurrentes sur le compte de résultats, telles que la vente rentable

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

de titres à revenus fixes et la libération de provisions pour sinistres, auxquelles s'ajoutent des effets comptables: en raison de la baisse des taux d'intérêt, les gains en capital non réalisés entraînent une augmentation des fonds propres et, dès lors, une concurrence accrue ou une pression supplémentaire sur les prix.

Tôt ou tard, la politique monétaire expansionniste des banques centrales nécessitera une hausse des taux d'intérêt, qui aura des conséquences graves pour le secteur des assurances. La valeur des portefeuilles obligataires diminuera et le recul sera d'autant plus fort que l'échéance sera longue et la hausse des taux abrupte. Contrairement aux capacités excédentaires actuelles, cela pourrait conduire à une contraction soudaine du capital-risque disponible et avoir des répercussions sérieuses sur la couverture des risques à déroulement long. Les

sociétés peu capitalisées et celles au faible potentiel de diversification seront les premières concernées.

Les futures options des assureurs directs sont cependant limitées. L'entrée en vigueur des nouvelles normes réglementaires compliquera de nouvelles hausses des franchises, sauf si celles-ci relèvent de considérations sur la solvabilité. De plus, l'instauration par l'Union européenne (UE) de règles relatives aux sociétés étrangères contrôlées (SEC), la nouvelle directive européenne sur la réassurance et les normes IFRS restreindront fortement la constitution de captives, car selon l'interprétation actuelle, l'intégration de ces dernières dans les comptes consolidés de la maison-mère sera impérative.

Consciente des effets de ces mesures sur la gestion du risque, SI Re a forte-

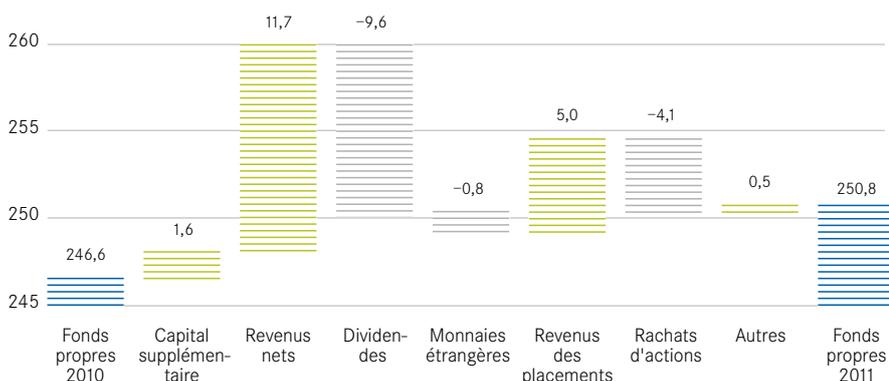
ment axé ses activités de souscription sur la protection des rétentions. Nous proposons des solutions de réassurance qui permettent à nos clients d'optimiser leurs rétentions en regroupant plusieurs branches et en utilisant différents mécanismes de déclenchement.

Par ailleurs, SI Re a pris les mesures suivantes pour sortir renforcée de cette crise:

- Nous avons réduit nos placements en emprunts d'Etat à 13 pour cent du portefeuille et nous n'investissons pas dans des hedge funds.
- Nous protégeons notre capital en couvrant tous les excédents en monnaie étrangère.
- Nous avons régulièrement renforcé nos provisions techniques ces dernières années.

Tous les acteurs du marché devraient être conscients des risques du statu quo actuel et s'engager vers une normalisation de leur environnement opérationnel en vue d'une couverture judicieuse et durable des risques vie et responsabilité civile. Se focaliser durablement sur le court terme, comme c'est le cas actuellement, recèle non seulement des risques considérables, mais pourrait également compromettre le rôle vertueux de l'assurance: protéger les biens et les personnes afin de contribuer à la croissance et au maintien du bien-être économique et social.

AON BENFIELD AGGREGATE (ABA): ÉVOLUTION DES FONDS PROPRES
(en milliards de dollars américains)



Source: étude de marché Aon Benfield. ABA inclue 28 réassureurs.



© Armin Strittmatter, fragment de «Canyon voice II»

Le groupe SIGNAL IDUNA poursuit sa progression

«Le groupe SIGNAL IDUNA bénéficie d'une orientation stratégique adéquate, d'une bonne santé économique, et nous sommes prêts à relever de nouveaux défis.» C'est en ces termes que Reinhold Schulte, Président du Comité directeur de notre groupe, a présenté le bilan de 2011 et les perspectives pour l'exercice en cours lors de la conférence de presse annuelle qui s'est tenue en mai 2012.

Notre groupe a réalisé un exercice 2011 fructueux, se classant parmi les dix principaux assureurs allemands. Le montant des primes perçues par notre société s'est élevé à 5,47 milliards d'euros, soit presque autant que l'année précédente (5,64 milliards). Le recul de 1 pour cent a résulté, pour l'essentiel, de la réduction connue des affaires à prime unique dans l'assurance-vie. Dans l'ensemble, notre groupe a augmenté son chiffre d'affaires de 25 pour cent au cours des deux dernières années, dont 7 pour cent pendant l'exercice 2011.

L'évolution du résultat opérationnel est, elle aussi, réjouissante. Celui-ci a progressé avant impôts, passant de 757,7 millions d'euros en 2010 à 771,2 millions d'euros en 2011. Le résultat net de l'exercice s'est établi à

76,4 millions d'euros, contre 81,7 millions l'année précédente, en raison d'une dotation plus élevée aux provisions pour ristournes de cotisations.

Les actifs gérés, y compris ceux de nos filiales financières, ont également évolué positivement. Ils ont augmenté de plus de deux milliards d'euros en 2011 pour s'inscrire à 53,6 milliards (2010: 51,5 milliards).

Les activités d'assurance de notre groupe comprennent l'assurance-maladie, l'assurance-vie, l'assurance de biens et de responsabilité civile, ainsi que les affaires à l'étranger, dont fait partie SI Re. La croissance s'est poursuivie dans l'assurance-maladie, qui représente près de 50 pour cent de ces activités. Les primes comptabilisées ont atteint 2,731 milliards d'euros, contre 2,652 milliards en 2010 et 1,933 milliard en 2009. SIGNAL IDUNA a ainsi démontré avec brio que l'intégration de Deutscher Rings Kranken était parfaitement réussie.

Les charges brutes des sinistres d'assurance du groupe se sont inscrites à 4,63 milliards d'euros alors qu'elles étaient de 4,38 milliards en 2010. Cela correspond à une hausse de 5,6 pour cent. En 2011, notre entreprise, y com-

pris SIGNAL IDUNA Bauspar AG, Hansinvest et la banque Donner & Reuschel, employait quelque 13 200 collaborateurs.

Jürgen Hildebrand, nouveau responsable Souscription de SI Re pour l'Allemagne et l'Autriche

Jürgen Hildebrand a rejoint l'équipe de SI Re en mai 2012 en tant que responsable de la souscription pour l'Allemagne et l'Autriche. Il est ravi de ce nouveau défi: «L'Allemagne et l'Autriche sont deux marchés très concurrentiels. Je peux toutefois tirer parti du développement réalisé par l'équipe de SI Re ces dernières années.»

«Ces deux pays constituent un élément important de notre stratégie de croissance. Nous souhaitons y acquérir de nouveaux clients et accroître nos parts auprès des cédantes existantes. Nous nous concentrons surtout sur les mutuelles, car elles apprécient qu'en tant que filiale du groupe SIGNAL IDUNA, nous comprenions leurs affaires et connaissions leurs besoins», précise Jürgen Hildebrand sur la stratégie de marché de SI Re. Et d'expliquer ses attentes pour la prochaine campagne de renouvellement: «Des marchés tels que l'Allemagne et l'Autriche requièrent actuellement une orientation à long terme. En raison de la crise financière et de la morosité conjoncturelle, nous devons également tabler sur une croissance réduite des primes originales dans ces deux pays. Le faible niveau des taux d'intérêt constitue un défi supplémentaire, notamment dans les affaires à déroulement long comme la responsabilité civile. Nous estimons cependant que ces affaires seront rentables sur le long

terme. Le relèvement des exigences de solvabilité, qui interviendra avec l'entrée en vigueur de la Directive Solvency II en 2015 ou 2016, devrait nous être bénéfique. D'une part, les clients devront détenir davantage de capital de solvabilité. D'autre part, SI Re pourra mettre à profit son expérience découlant de la mise en œuvre du Test suisse de solvabilité (SST). Nous n'anticipons aucune hausse notable des prix pour les renouvellements à venir, en particulier sur les programmes non sinistrés, car le marché dispose de capacités suffisantes.»

«SI Re est un preneur de risque recherché. Nous sommes considérés comme un réassureur fiable, axé sur le long terme. On nous demande donc souvent une tarification active, car les clients apprécient notre jugement sans idées préconçues, celui d'un réassureur traditionnel qui n'agit pas de manière opportuniste ou court-termiste. Notre positionnement clair me plaît et facilite par ailleurs notre dialogue avec les clients.» Il aime les rapports directs et la hiérarchie plane de l'entreprise. «Je peux ainsi consacrer davantage de temps à nos clients et les assister de manière rapide et souple.»

Jürgen Hildebrand a commencé sa carrière dans les assurances en 1999, en tant que Corporate Policy and Business Strategy Analyst chez l'assureur Insurance Corporation of British Columbia



(ICBC), à Vancouver (Canada). Il est ensuite entré au service de Converium (ultérieurement Scor) en 2002, où il a d'abord exercé comme conseiller auprès du Comité directeur à Cologne avant de passer à la souscription pour les marchés scandinaves et baltes. A partir de 2010, il a travaillé comme souscripteur senior chez New Re pour l'Allemagne, l'Autriche et la Turquie. Jürgen Hildebrand est titulaire d'un MBA de la Simon Fraser University de Vancouver. Originaire des rives allemandes du lac de Constance, ce père de deux enfants se sent particulièrement bien en Suisse, où il peut pratiquer ses hobbies: le snowboard, le VTT et le football dans une équipe associative.

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