

- // Notre engagement sur le marché des Insurance-linked Securities
- // Dynamisme des mutuelles européennes
- // Le groupe SIGNAL IDUNA poursuit sa croissance



STEPS 2/13

Notre engagement sur le marché des Insurance-linked Securities

SI Re investit depuis plus de trois ans dans les Insurance-linked Securities, qui représentent actuellement environ 4 pour cent de nos investissements. Notre engagement n'est pas opportuniste, mais s'inscrit dans le long terme. Nous suivons attentivement la convergence des marchés de l'assurance et des capitaux depuis le milieu des années 1990 et tablons sur sa poursuite, car les frais de transaction baissent et les investisseurs connaissent de mieux en mieux cette nouvelle catégorie de placement.

La capacité du marché international de la titrisation des risques d'assurance (Insurance-linked Securities, ILS) était d'environ 16,8 milliards d'USD à la fin du deuxième trimestre 2013, soit 5 pour cent de la capacité mondiale achetée pour couvrir les risques de dommages aux biens catastrophiques. Le volume des obligations catastrophes en circulation devrait encore croître d'ici fin 2013 pour atteindre 18 milliards d'USD (source: Munich Re).

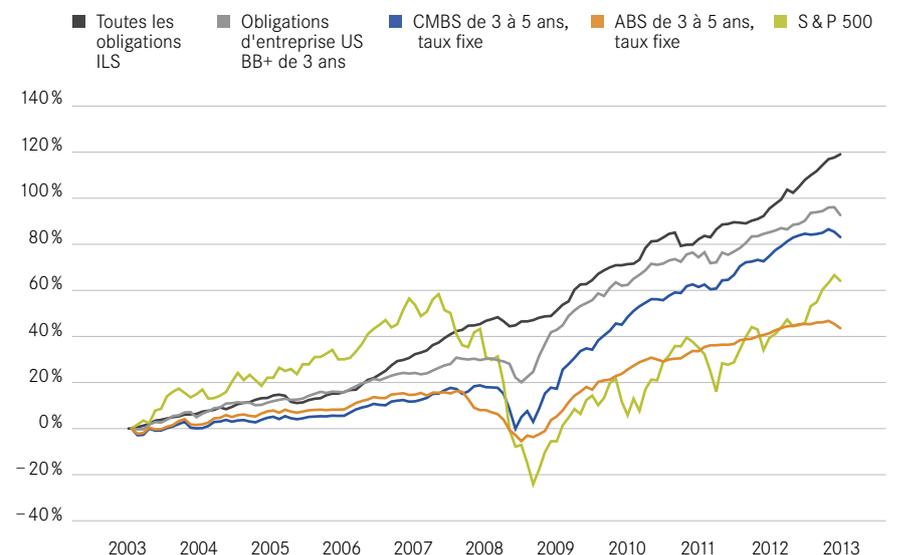
Les rendements restent sous pression, car les nouvelles émissions suscitent presque toutes une demande considé-

nable des investisseurs du marché des capitaux, en particulier des hedge funds et des fonds de pension, qui recherchent des opportunités de placement. Ils sont descendus à un niveau qui ne correspond souvent plus au risque sur le plan actuariel. On pourrait presque parler de souscription de cash-flow, en référence à la réassurance traditionnelle. Les rendements semblent toutefois avoir atteint leur niveau plancher (à quelque 70 pour

cent du niveau de janvier 2012), car les investisseurs ne sont guère prêts à accepter une rentabilité plus faible.

La tendance baissière sur le marché des ILS se manifeste également par le redimensionnement des émissions, dont les sponsors peuvent facilement porter la capacité à des montants supérieurs à ceux prévus à l'origine. En tant qu'investisseur sur le marché des ILS, SI Re a

TOUS LES INDICES OBLIGATAIRES VS. RÉFÉRENCES FINANCIÈRES



Source: Aon Benfield Securities, Bloomberg

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

réagi à cette tendance en refusant de souscrire plus de 50 pour cent des émissions qui lui ont été soumises depuis l'automne 2012, en raison d'un rapport rendement/risque inadéquat. Néanmoins, la part des ILS progressera encore dans notre portefeuille de placement, sans toutefois dépasser les 10 pour cent à moyen terme. En acquérant des ILS, nous nous positionnons

prudemment, mais avec clairvoyance, face à la convergence croissante des marchés de l'assurance et des capitaux.

Les ILS nous permettent dans une certaine mesure de diversifier nos risques au niveau mondial, alors que cela n'est guère possible avec notre portefeuille de réassurance concentré sur les marchés d'Europe occidentale. De plus, nous pou-

vons souscrire sur le marché des ILS des tranches bien inférieures aux capacités minimales des programmes traditionnels de réassurance de dommages aux biens catastrophiques. Au final, notre engagement réfléchi sur ce marché accroît la rentabilité de nos capitaux et la robustesse de notre modèle d'affaires.

Dynamisme des mutuelles européennes

Dans le magazine *Versicherungswirtschaft* d'octobre 2013, Bertrand Wollner, CEO de SI Re, livre les secrets de la réussite du secteur mutualiste dans le contexte actuel et rappelle le rôle de la réassurance.

pas leur capital sur les marchés, mais auprès de leurs sociétaires, les preneurs d'assurance. Elles sont donc moins exposées aux crises de la finance et du crédit. Les assureurs mutualistes ne

cherchent pas à maximiser leurs bénéfices pour leurs actionnaires; leur modèle d'affaires est axé en premier lieu sur leurs sociétaires ou preneurs d'assurance. Dès lors, ils prennent générale-

En Europe, le secteur mutualiste compte aujourd'hui plus de 3000 mutuelles. Ces entreprises et leurs filiales représentent plus de 60 pour cent des entités juridiques opérant sur le marché européen de l'assurance. Elles appartiennent à leurs assurés qui, en leur qualité de sociétaires, les pilotent afin de servir au mieux leurs intérêts.

LES RAISONS DU SUCCÈS DU SECTEUR MUTUALISTE

Avec la crise financière, le modèle d'affaires des mutuelles a manifestement gagné en attrait. Celles-ci n'obtiennent

LES DIX PRINCIPAUX MARCHÉS EUROPÉENS, ÉVOLUTION (EN POUR CENT) DU VOLUME DES PRIMES¹ DE 2007 À 2011

Rang mondial ²	Marché	Marché total	Marché des mutuelles
3	GB	-27,6%	+37,9%
4	FR	-0,4%	+7,4%
5	DE	+8,1%	+11,6%
7	IT	+11,0%	+32,1%
10	NL	+4,9%	+26,3%
12	ES	+8,3%	+22,5%
16	CH	+7,5%	+34,2%
18	IE	-17,3%	+27,6%
19	RU ³	+63,8%	+285,9%
20	SE	+16,6%	+4,1%

- 1 Croissance des primes en monnaie locale
- 2 Rang mondial selon Swiss Re
- 3 Forte hausse du volume des primes des mutuelles en raison de l'acquisition de compagnies locales par des mutuelles étrangères

Source: Fédération internationale des coopératives et mutuelles d'assurance (ICMIF), Market Insights Europe 2011, p. 3



© Armin Strittmatter, fragment de «Seele»

ment des risques plus faibles que les compagnies d'assurance constituées en sociétés anonymes, tant à l'actif qu'au passif du bilan. La crise financière et ses répercussions ont toutefois affecté durement certaines mutuelles.

LE RÔLE IMPORTANT DE LA RÉASSURANCE

La réassurance joue un rôle particulier, eu égard aux défis structurels des assureurs mutualistes. La grande majorité des quelque 3 000 mutuelles européennes sont des sociétés de petite taille, qui se concentrent sur des marchés nationaux, voire régionaux, et sont parfois spécialisées sur un seul segment de clientèle. La plupart des assureurs

mutualistes opérant dans l'Union européenne (UE) ne peuvent dès lors pas bénéficier d'une expansion ou d'une coopération transfrontalières. Les possibilités de diversification des risques au sein de leur propre portefeuille d'assurances sont limitées, et un rendement élevé du capital n'est alors guère réalisable. Par ailleurs, comme indiqué précédemment, l'accès aux capitaux est plus compliqué pour les mutuelles.

Dans ce contexte, les assureurs mutualistes misent souvent beaucoup sur la réassurance pour améliorer la rentabilité de leur capital et surmonter les catastrophes et les sinistres majeurs avec des capitaux supplémentaires. Même si le secteur mutualiste se porte bien dans

l'ensemble, il est évident que la longue récession en Europe a accru ses besoins en réassurance. La plupart des mutuelles dépendent fortement de l'évolution de leurs marchés domestiques en raison de la forte concentration géographique de leur portefeuille, une caractéristique fréquemment renforcée par leur participation aux structures économiques et sociales locales. De plus, leurs relations souvent étroites avec les établissements financiers locaux et régionaux, comme les caisses d'épargne, augmentent encore cette dépendance et constituent un facteur de risque supplémentaire. Il faut donc analyser précisément ces risques pour pouvoir les maîtriser.

Le groupe SIGNAL IDUNA poursuit sa croissance

Le groupe SIGNAL IDUNA, dont fait partie SI Re, a réalisé un excellent exercice 2012. Les volumes de primes ont atteint 5,51 milliards d'euros, tandis que les charges brutes des sinistres d'assurance ont légèrement fléchi, à 4,54 milliards. Les actifs gérés, y compris ceux des filiales financières, ont augmenté de 4,7 pour cent et s'inscrivent à 56,2 milliards.

L'évolution de toutes les sociétés du groupe a été très satisfaisante et tous les chiffres-clés sont positifs. Le groupe SIGNAL IDUNA a amélioré son résultat consolidé de près de 10 pour cent pour le porter à 819 millions d'euros. L'affectation des résultats aux clients a progressé d'environ 16 pour cent, à 692,01 millions.

Le 1^{er} juillet 2013, Reinhold Schulte, président du conseil d'administration, a intégré le conseil de surveillance. Il est remplacé par Ulrich Leitermann, qui était notamment chargé des placements au sein du conseil d'administration.

Malgré la grande stabilité des primes, les recettes des deux assureurs-maladie Deutscher Ring Kranken et SIGNAL

Kranken ont progressé respectivement de 5,7 et de 0,4 pour cent. Au total, leurs primes brutes comptabilisées se sont établies à 2,78 milliards d'euros, en hausse de 1,7 pour cent par rapport à l'année précédente. Pour l'année à venir, ils ont promis à leurs assurés de ne pas modifier les primes. De plus, SIGNAL Kranken a remboursé 100,9 millions d'euros de cotisations à ses adhérents, et Deutsche Ring Kranken 25,5 millions.

En assurance Vie, IDUNA Leben a aussi connu une évolution réjouissante en 2012. Les primes des affaires nouvelles ont augmenté de 14,7 pour cent, à 105,7 millions d'euros. Elles dépassent ainsi clairement la moyenne du marché,

qui est de -3,2 pour cent. Fin 2012, les primes du portefeuille en cours représentaient plus de 1,1 milliard, soit 0,8 pour cent de plus qu'en 2011.

Les primes brutes comptabilisées par les assureurs de biens et de responsabilité civile du groupe SIGNAL IDUNA se sont inscrites à 1,12 milliard d'euros, dépassant de 3,0 pour cent leur niveau de l'année précédente. En revanche, les charges de sinistres n'ont cru que de 1,9 pour cent, pour s'établir à 763,8 millions.

Les filiales financières du groupe SIGNAL IDUNA, SIGNAL IDUNA Bauspar AG, la banque privée DONNER & REUSCHEL et HANSAINVEST, ont elles aussi progressé

d'une année à l'autre et ont relevé les dividendes versés au groupe.

En 2012, les actifs gérés par celui-ci, y compris ceux des filiales financières, s'élevaient à 56,2 milliards d'euros, en hausse de 2,5 milliards ou 4,7 pour cent (2011: 53,6 milliards).

Le groupe SIGNAL IDUNA a bien commencé l'exercice 2013 et enregistre une croissance aussi bien en termes de primes que de rentabilité.

SIGNAL IDUNA emploie, en moyenne, quelque 13 200 collaborateurs.

SI Re célèbre son dixième anniversaire

SI Re fêtera ses dix ans l'an prochain. Nous aimerions profiter de cette occasion pour remercier nos clients, nos partenaires commerciaux et nos collaborateurs de leur loyauté, de leur confiance et de leur soutien, qui constituent le fondement de notre réussite et de notre positionnement en tant que partenaire de réassurance fiable, compétent et engagé.

Nous avons accompli énormément de choses au cours des dix années écoulées: nous avons mis en œuvre notre stratégie clairement orientée vers nos clients et nos marchés, en parfait accord avec notre philosophie, et développé notre entreprise grâce à une équipe engagée et très professionnelle.

A l'avenir, nous continuerons de nous appuyer sur une collaboration à long terme et sur des relations d'affaires fondées sur le partenariat et la confiance mutuelle, car il est primordial à nos yeux de comprendre parfaitement le modèle d'affaires et les besoins de nos clients.

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