

- // A qui profite le «tiering» des réassureurs?
- // Progression significative des résultats du groupe SIGNAL IDUNA

STEPS 2/15

A qui profite le «tiering» des réassureurs?

Par Bertrand R. Wollner, CEO

Le secteur de la réassurance est en pleine mutation structurelle, comme en témoignent l'afflux continu de capitaux alternatifs, la standardisation croissante des branches, la chute des prix, la faiblesse durable des taux d'intérêt, l'évolution de la politique d'achat des cédantes ou le recul de la demande de capacités de réassurance. Certains de ces facteurs sont certes de nature cyclique, mais d'autres pourraient bien perdurer.

Dans ce contexte, la hiérarchisation des réassureurs en fonction de leur importance et de leur valeur («tiering») fait l'objet d'intenses discussions.

Distinguer les réassureurs «leaders» des «suiveurs», voire les classer selon leur importance stratégique, est une idée probablement aussi ancienne que la syndication et la diversification des risques. Elle est donc soumise à des cycles, au même titre que les prix sur le marché de

la réassurance. Il y a six ou sept ans, à la suite de la crise financière, il était de bon ton de prôner l'élargissement des panels et, partant, une diversification plus large pour réduire le risque de contrepartie. Une tendance inverse avait été observée auparavant, lorsqu'à la fin des années 1990, les «clubs de réassurance» exerçaient une pression considérable sur les prix, puis initièrent un durcissement drastique des conditions d'assurance après le 11 septembre 2001.

Ces dernières années, de nombreux assureurs directs ont modifié leur politique d'achat: ils ont accru leurs rétentions et restructuré leurs programmes de réassurance, car ils souhaitent baisser leurs coûts, ont amélioré leur gestion des risques et sont soumis à une gouvernance et une réglementation plus strictes. Selon KBW, les cinq principaux assureurs directs européens ont réduit leurs cessions Non-vie de quelque 3 milliards d'euros au cours de ces dix dernières années.

La taille des panels de réassurance devrait elle aussi encore diminuer. Plusieurs assureurs directs et, bien évidemment, les principaux réassureurs affirment qu'en raison de la nouvelle configuration du marché, les cédantes ne devraient partager leurs risques qu'avec un nombre restreint de grands réassureurs. Selon cette argumentation, l'écart se creuserait entre les réassureurs du niveau 1 et ceux des niveaux 2 et 3. Pour demeurer à l'avenir un acteur pertinent du marché, il faudrait croître, le cas échéant au moyen d'acquisitions.

Il existe effectivement de bons arguments en faveur de ce «tiering», qui consiste à sélectionner un nombre restreint de réassureurs destinés à assumer un rôle plus important. Des capitaux alternatifs provenant de sources très diverses (fonds de pension, hedge funds, réassureurs ou assureurs directs, banques ou autres bailleurs de fonds) arrivent régulièrement sur le marché et peuvent prendre des formes très diffé-

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

rentes, telles que des Insurance-Linked Securities (ILS), des Insurance Loss Warranties (ILW), des réassureurs de type hedge funds ou des sidecars. Dans cet environnement complexe, il devient de plus en plus difficile pour les cédantes d'évaluer la solvabilité, les liens capitalistiques ou l'orientation stratégique des entreprises qui leur proposent des capacités. Qui leur garantit que leur réassureur répondra encore dans 10 ans du risque à long terme qu'il vient de souscrire? Les barrières actuelles à l'entrée sur le marché de la réassurance sont indéniablement trop basses.

Le nombre croissant de fusions réalisées récemment ajoute à la confusion en regroupant des assureurs directs et des réassureurs. Les réassureurs spécialisés étant de moins en moins nombreux, il n'est pas rare que ceux qui font partie d'un conglomérat entrent en concurrence directe avec leurs cédantes.

En outre, la complexité croissante des risques et le relèvement des exigences réglementaires sont autant d'arguments en faveur de relations de réassurance substantielles sur le long terme. Une cédante recherche rarement un simple fournisseur de capacités; elle attend de son réassureur non seulement qu'il soit solide financièrement, mais également qu'il connaisse le marché et les produits

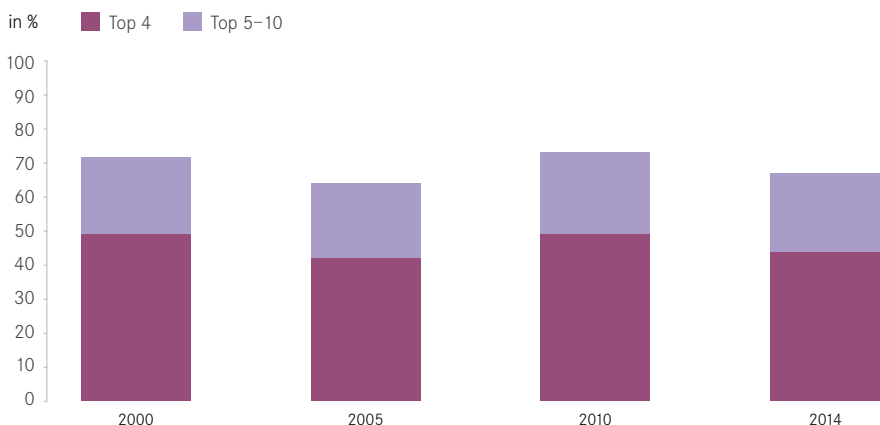
et puisse proposer des solutions individuelles ou soutenir des innovations.

Dans le même temps, plusieurs éléments plaident contre une autolimitation du panel de réassurance. Dans un passé très récent, la crise financière et l'augmentation brutale du risque de contrepartie qui en a résulté ont été pour certains une expérience douloureuse qui a marqué les esprits. En outre, se focaliser sur quelques réassureurs ayant une part plus importante accroît la dépendance. Qu'advient-il si un réassureur significatif quitte le programme de manière imprévue ou si deux réassureurs fusionnent et doublent ainsi leur part dans

ce programme? Cela servira-t-il les intérêts de la cédante? Disposera-t-elle d'alternatives à court terme?

Une concentration de son panel de réassurance peut donc se traduire par l'affaiblissement de la propre position de la cédante, qui renonce alors à la flexibilité qu'elle pourrait utiliser pour fixer ses propres conditions de réassurance et renforcer sa gestion des risques. Selon la tendance actuelle, les cédantes limitent leur exposition vis-à-vis d'un même réassureur à une part maximum de 15 pour cent, puis complètent leur placement auprès de plusieurs autres acteurs plus petits, dont les parts os-

PARTS DE MARCHÉ DES PRINCIPAUX RÉASSUREURS, DE 2000 À 2014



Source: Guy Carpenter, Swiss Re (Sigma), S&P

cillent entre 5 et 10 pour cent. Elles conservent ainsi leur flexibilité et, comme c'est souvent le cas aujourd'hui sur les marchés développés, bénéficient du fait que les réassureurs des niveaux 2 et 3 donnent de plus en plus le ton pour la fixation des prix.

SI Re est convaincue qu'une diversification stable, un suivi compétent et l'accès à une évaluation tant solide qu'auto-

nome des risques spécifiques constituent, en fin de compte, des critères décisifs pour composer un panel de réassurance. Devraient également entrer en ligne de compte la qualité et la transparence des liens capitalistiques du réassureur, qui garantissent la fiabilité de la protection achetée.

Une cédante attend davantage de son réassureur que la simple mise en œuvre

de stratégies axées sur la compétitivité et sur la taille. Nos clients préfèrent confier leurs risques à un réassureur qui gère activement leur portefeuille, le diversifie et le renforce en contrepartie d'une marge qui ne se limite pas à couvrir ses coûts du capital, mais lui permet aussi d'opérer avec succès sur le marché.

Progression significative des résultats du groupe SIGNAL IDUNA

Le groupe SIGNAL IDUNA, la maison-mère de SI Re, a sensiblement accru son résultat consolidé, clôturant l'exercice 2014 avec succès. Les cotisations ont augmenté de 2,2 pour cent, à 5,67 milliards d'euros. Tant l'assurance-vie que les assurances de biens et de responsabilité civile ont affiché une progression supérieure à celle du marché.

A l'instar des années précédentes, les assureurs-santé du groupe sont parve-

nus à maintenir leur encaissement à un niveau quasiment stable, confortant ainsi leur position parmi les assureurs-santé les plus stables du marché. SIGNAL IDUNA n'anticipe pas d'évolution majeure en 2016.

Les cotisations du groupe SIGNAL IDUNA ont progressé de 2,2 pour cent, tandis que la charge brute des sinistres s'est inscrite à 4,72 milliards d'euros, soit une augmentation de 1,7 pour cent. Les actifs gérés par le groupe, y compris ceux des filiales financières, ont aug-

menté de 5,8 pour cent en 2014 pour atteindre 62,2 milliards d'euros. Le résultat consolidé s'est établi à 175,5 millions d'euros, en hausse de 32,9 pour cent par rapport à 2013.

Ulrich Leitermann, Président du Comité directeur du groupe SIGNAL IDUNA, a fait part de sa grande satisfaction lors de la conférence de presse annuelle sur le bilan qui s'est tenue en juin 2015. Il a toutefois souligné que l'augmentation du bénéfice serait affectée aux investissements futurs et à un renforcement des

provisions, rendu nécessaire par la faiblesse durable des taux d'intérêt.

Les assureurs-vie du groupe ont progressé de 6,3 pour cent, passant de 1,55 milliard d'euros à 1,65 milliard. Les primes du portefeuille en cours au titre de l'assurance directe ont cru de 1,2 pour cent, à 1,29 milliard.

Les deux assureurs-santé du groupe SIGNAL IDUNA ont affiché des recettes brutes totales de 2,7 milliards d'euros, en très légère baisse par rapport à 2013. Dans l'ensemble, ils couvrent quelque 2,6 millions de personnes.

En assurance Vie, IDUNA Leben a de nouveau réalisé un bon exercice. Ses primes brutes comptabilisées ont ainsi progressé de 5,6 pour cent (1,45 milliard d'euros) par rapport à l'année précédente (1,38 milliard) et affiché une évolution supérieure à la moyenne du marché.

Contrairement à 2013, peu de sinistres liés aux catastrophes naturelles ont été déclarés en 2014 aux assureurs de biens et de responsabilité civile du groupe SIGNAL IDUNA. La charge des sinistres d'assurance a donc baissé de 10,4 pour cent pour s'établir à 879,9 millions d'euros.

Dans l'ensemble, les primes des sociétés d'Europe de l'Est ont augmenté d'environ 25 pour cent en 2014. La progression des filiales hongroises et roumaines, notamment, a nettement dépassé la moyenne de leur marché respectif. En Hongrie, l'entreprise figure pour la première fois parmi les dix principaux assureurs du marché.

Le groupe SIGNAL IDUNA emploie près de 12 500 collaborateurs.

SIGNAL IDUNA Réassurance SA

Une filiale de
SIGNAL IDUNA Groupe

Bundesplatz 1
Postfach 7737
CH-6302 Zug
Suisse
Téléphone +41 41 709 05 05
Fax +41 41 709 05 00
www.sire.ch