

- // SIRe améliore ses conditions et ses tarifs lors des renouvellements de janvier
- // Vers un secteur des services financiers dématérialisé?
- // Deux nouveaux talents dans les équipes Actuariat et ILS Markets de SIRe

# STEPS 1/21

## SIRe améliore ses conditions et ses tarifs lors des renouvellements de janvier

Lors des renouvellements au 1<sup>er</sup> janvier 2021, SIRe a de nouveau accru son volume de primes, étoffé son portefeuille de clients et amélioré ses tarifs et ses conditions, poursuivant ainsi l'évolution réjouissante des années précédentes.

Le volume des primes a progressé de 1.9%, à 168,1 millions d'EUR. La croissance des primes de 5.6% dans les affaires non-vie est particulièrement remarquable. Nous avons également enregistré une forte poussée des affaires non proportionnelles, dont le volume a bondi de 14.4%. Les hausses de tarifs et les conditions plus strictes que nous avons obtenues dans l'ensemble du portefeuille amélioreront sa rentabilité sur le long terme. Rien que dans les affaires non proportionnelles, nous avons pu relever les tarifs de 8%, ce qui porte à 16% leur progression globale sur cinq ans. En 2021, les améliorations concernent aussi bien les contrats affectés par des sinistres que non sinistres. Les tarifs des assurances directes ayant eux aussi augmenté, cette évolution aura un effet durable sur les marges des affaires proportionnelles. De plus, après une croissance des nouveaux clients de plus de 10% en 2018 et en 2019, nous

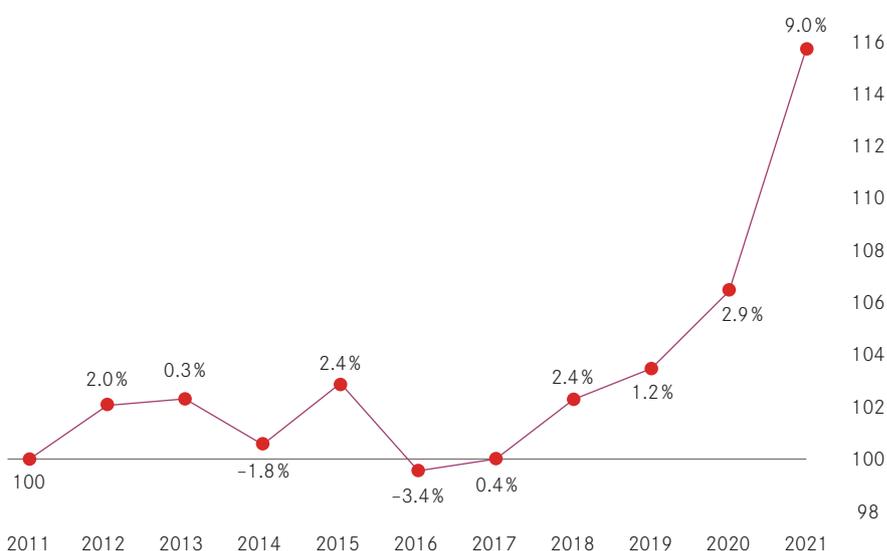
avons poursuivi l'acquisition de nouvelles cédantes lors des renouvellements de 2021 (+5.6%).

Hausse des parts et des affaires nouvelles de SIRe auprès des clients existants

L'inquiétude liée aux conséquences de la pandémie de COVID-19 a marqué les renouvellements de janvier 2021.

Le secteur de l'assurance a néanmoins confirmé sa résilience en périodes de crise et réalisé des renouvellements très satisfaisants. Une réévaluation approfondie des conditions a été observée dans toutes les branches et sur tous les marchés. Ces dernières années déjà, les sinistres découlant des catastrophes naturelles de 2017 et de 2018 et la faiblesse durable des taux d'intérêt avaient

ÉVOLUTION DES TARIFS DES SOUSCRIPTIONS HORS GROUPE NON PROPORTIONNELLES DE SIRE, DE 2011 À 2021



conduit à des hausses de tarifs et à des conditions plus strictes. La pandémie a accéléré cette évolution, même si cette dernière a été atténuée par l'afflux de nouveaux capitaux.

Anticipant une progression des tarifs, les réassureurs établis, notamment, avaient renforcé leur dotation en fonds propres en 2020. La branche a également accueilli plusieurs entreprises qui se sont capitalisées sur le marché financier. Globalement, l'afflux de nouveaux capitaux s'est inscrit à 23 milliards d'USD, la capitalisation de la réassurance traditionnelle atteignant un nouveau record, à 533 milliards

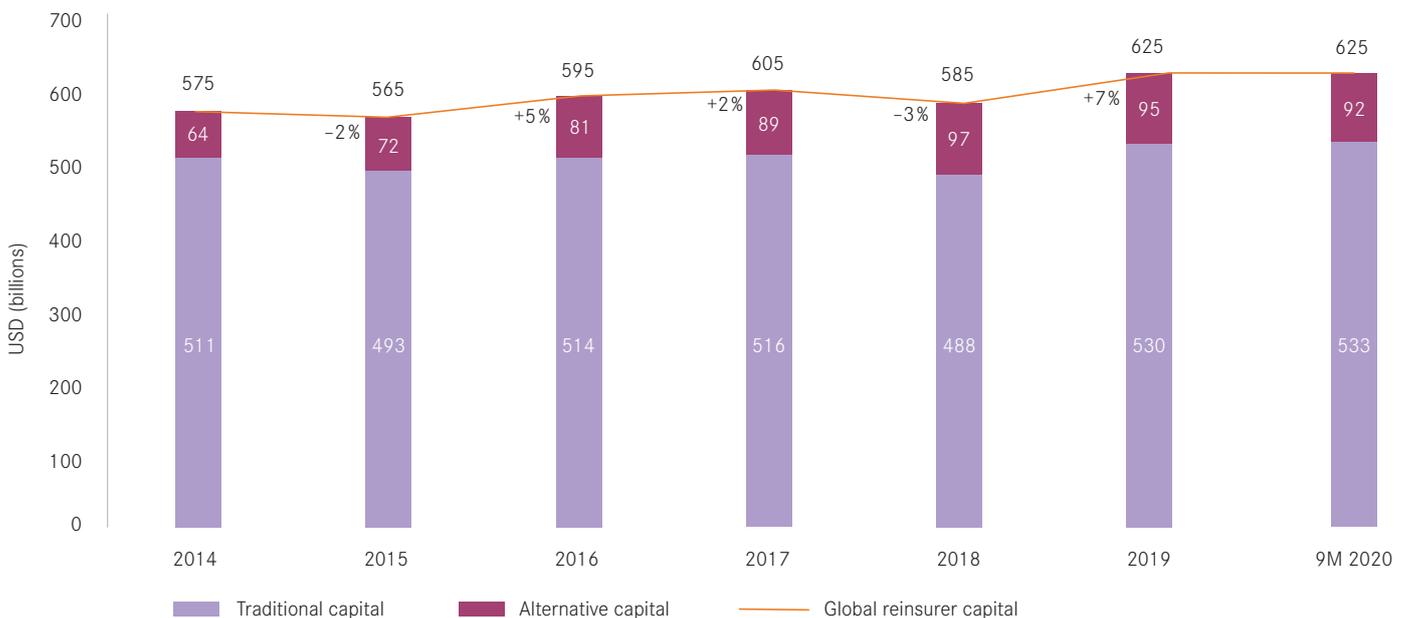
d'USD. Comme les capitaux alternatifs ont reculé de 3 milliards d'USD, la capitalisation mondiale de la réassurance représentait 625 milliards d'USD à la fin du troisième trimestre 2020 et se situait au même niveau que l'année précédente.

Selon Guy Carpenter, le secteur de l'assurance estime en moyenne à 66 milliards d'USD les sinistres dus à la pandémie de COVID-19. Le montant des sinistres effectivement déclarés à la fin du troisième trimestre s'établissait à 25 milliards d'USD. La complexité du chiffrage, accentuée par les décisions des tribunaux appelés à statuer

sur la couverture des interruptions d'exploitation et des annulations de manifestations, a conduit à préciser les clauses d'exclusion des pandémies dans les contrats d'assurance dommages aux biens.

L'année 2020 a également été marquée par de nombreuses catastrophes naturelles. D'après Aon, les dommages assurés atteignent 86 milliards<sup>1</sup> d'USD en raison d'un grand nombre de catastrophes naturelles aux États-Unis (plusieurs tempêtes dévastatrices, nombre record d'ouragans ayant touché les côtes et feux de forêts gigantesques).

CAPITALISATION MONDIALE DE LA RÉASSURANCE



Sources: Company financial statements / Aon Business Intelligence / Aon Securities Inc.

<sup>1</sup> Aon, Reinsurance Market Outlook, Janvier 2021

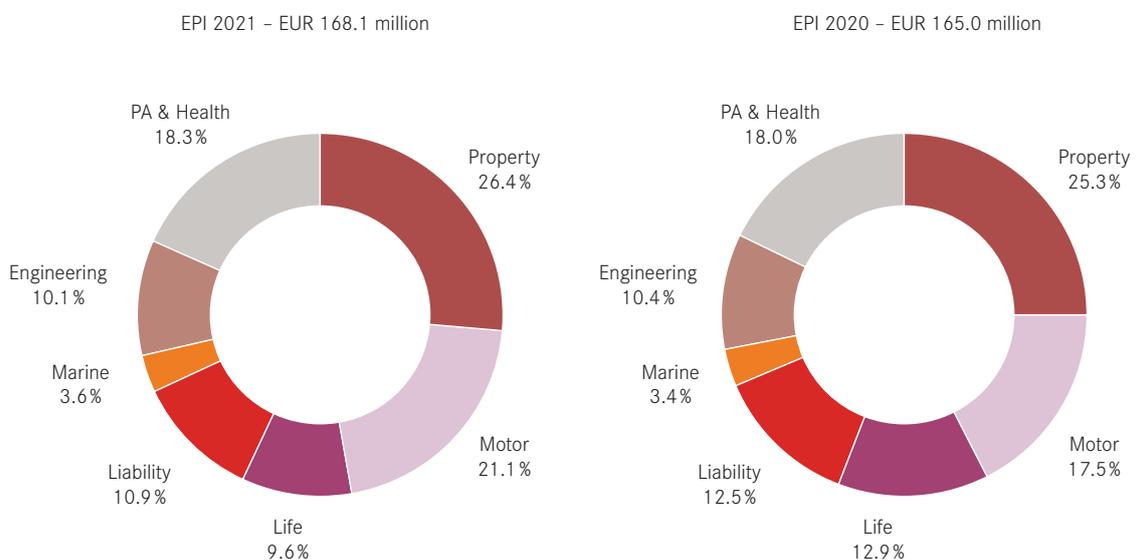
### Clause d'exclusion des maladies infectieuses

La pandémie de COVID-19 et les mesures de confinement prises dans le monde pour l'endiguer ont engendré de nombreuses interruptions d'exploitation et presque autant de demandes d'indemnisation. Face au questionnement sur l'assurabilité de la pandémie, SI Re a décidé d'exclure ou de limiter les maladies infectieuses dans les contrats dommages aux biens à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2021, sauf lorsque les cédantes étaient en mesure de démontrer leur non-exposition à ce risque.

Lors des renouvellements, les clauses d'exclusion les plus diverses ont vu le jour. Nous avons systématiquement refusé les exclusions et les inclusions trop vastes, notamment les couvertures des pertes d'exploitation ne résultant pas de dommages matériels ou les couvertures «silencieuses», dans lesquelles les risques qui ne sont pas expressément exclus dans le contrat d'assurance directe seraient implicitement couverts par le contrat de réassurance.

SI Re a scrupuleusement vérifié la teneur de toutes les clauses d'exclusion qui lui ont été soumises, tout en veillant à s'adapter aux spécificités de chaque marché, démontrant ainsi une nouvelle fois sa réactivité et sa flexibilité face aux nouvelles évolutions.

### RÉPARTITION DES PRIMES PAR BRANCHE, VUE AU 01.01.2021 (ANNÉE DE SOUSCRIPTION)



### Développement réussi des affaires ILS

En 2020, SIRe a encore développé et optimisé son portefeuille ILS, dont la valeur de marché a augmenté pour s'établir à 56.4 millions d'USD en fin d'année (2019: 32.2 millions d'USD). Depuis 2010 déjà, SIRe souscrit des obligations catastrophes pour diversifier ses risques d'assurance, qui concernent presque exclusivement le marché européen et sont peu liés aux catastrophes naturelles. Suite à une décision du Conseil d'administration de 2019, le portefeuille, qui est étoffé de manière régulière et prudente, peut être porté à 100 millions d'USD si le marché et les conditions répondent aux exigences élevées de SIRe.

Le marché des titrisations émises sur des catastrophes naturelles a prospéré en 2020, tandis que les ré-assurances garanties et les Sidecars ont parfois subi des pertes

considérables. Les nouvelles émissions ont atteint un nouveau record en 2020, à 10.9 milliards d'USD. La faible corrélation des titrisations avec les risques du marché financier, la liquidité élevée du marché, qui n'a été «gelé» que pendant deux semaines environ, alors qu'une grande incertitude pesait sur les marchés des actions et que certains investisseurs devaient réduire leurs positions ILS, et la focalisation transparente sur certains risques ont tiré la demande vers le haut.

La maturité croissante sur le marché, la compréhension des risques par les investisseurs et l'arrivée de nouveaux sponsors qui ont placé leurs risques sur le marché ont occasionné un nouvel afflux de capitaux dans ce segment. SIRe a saisi cette occasion pour étoffer et diversifier fortement son portefeuille.

La diversification du portefeuille est relativement inchangée. La part de la France et du Benelux a fléchi d'environ 4 points de pourcentage, à 22%, dans la répartition des marchés, tandis que les affaires ont progressé dans les pays d'Europe centrale et d'Europe de l'Est pour s'établir à 10%, contre 7.3% auparavant. De même, la répartition des branches n'a guère changé: les affaires vie ont reculé de 3 points de pourcentage et s'inscrivent à 10% à peine; les affaires automobile ont augmenté dans une même proportion et représentent 21%.

Les tarifs ont augmenté dans presque tous les marchés européens. En Allemagne, les cédantes souhaitaient généralement un «renouvellement à des tarifs inchangés adaptés aux risques», c'est-à-dire sans autre ajustement que celui lié à l'évolution des portefeuilles. En France et au Benelux, toutes les branches ont enregistré des hausses de prix, ce qui nous a permis d'accroître nos parts dans des contrats affichant de meilleures conditions. Nos parts ont aussi progressé en Europe du Nord, où des affaires dommages aux biens, automobile et responsabilité civile supplémentaires auprès de nouveaux clients et des affaires nouvelles auprès des clients existants ont encore étoffé notre portefeuille. En Europe de l'Est, nous avons bénéficié des augmentations tarifaires dans les contrats automobile de l'assurance directe, développé nos affaires automobile et responsabilité civile et renforcé nos parts auprès des cédantes existantes.

### SIRe bénéficie de sa bonne réputation

Comme les années précédentes, nous avons renoncé lors des renouvellements de janvier 2021 aux contrats qui n'avaient pas répondu à nos attentes par le passé. Globalement, nous avons résilié plus de 3.8% des affaires, contre 4% en janvier 2020. La hausse affichée en 2021 tient surtout aux affaires en portefeuille, qui ont progressé de 3.9%. Cette évolution est

d'autant plus réjouissante qu'elle atteste la fiabilité de SIRe en tant que partenaire lors de la fixation des tarifs et des conditions contractuelles sur le marché. Dans l'ensemble, nous avons enregistré une croissance des primes de 1.9%. Les primes cédées par notre maison-mère, le groupe SIGNAL IDUNA, sont stables, leur part augmentant un peu par rapport à l'année précédente (30.1% contre 29.9%).

## Vers un secteur des services financiers dématérialisé?

La pandémie de COVID-19 a indéniablement influencé les méthodes de travail de l'assurance, qui s'appuient sur les relations personnelles et la confiance. Elle a initié la plus grande mutation qu'ait connue la branche depuis l'introduction de l'ordinateur il y a 50 ans. Ce progrès technologique avait alors permis un gain d'efficacité inestimable, qui avait modifié le travail des assureurs à tous les niveaux et dans toutes les fonctions. Cette fois, une maladie infectieuse a contraint la branche à se réinventer quasiment du jour au lendemain. Trois domaines semblent directement concernés : la présence au bureau, les contacts personnels, que le secteur entretient comme nul autre lors de conférences et de voyages d'affaires, et la numérisation des processus de travail.

Le télétravail induit par les confinements a rendu acceptables de nouveaux concepts de postes de travail. Auparavant, on insistait sur une présence au bureau, même si la confiance et l'horaire flexible avaient permis d'en assouplir le cadre. Pendant la pandémie, force a été de constater que les performances des prestataires n'avaient guère changé, du moins à court terme, même si le personnel travaillait presque intégralement «à distance». Chez SIRe aussi, la majeure partie de l'équipe est en *home office* depuis près d'un an, avec de brèves interruptions durant l'été. Notre exer-

cice 2020 a certes été difficile, mais il a également été couronné de succès.

Il en va de même pour de nombreux assureurs. Et bien que chacun reconnaisse le manque de contacts personnels avec les collègues, les clients ou les fournisseurs, le gain en qualité de vie est évident lorsque l'on ne doit plus aller au bureau tous les jours. A l'inverse, les employeurs se demandent combien de postes de travail fixes seront nécessaires à l'avenir pour leur personnel et quelles surfaces de bureau ils pourront économiser. De nouveaux concepts de postes de travail dans lesquels les questions d'infrastructure, de conduite des équipes et de promotion des talents doivent être repensées voient donc le jour. On ignore encore les effets de ce changement sur nos villes, leurs infrastructures telles que la gastronomie ou les surfaces de bureau, la valeur des biens immobiliers et des surfaces commerciales ainsi que les recettes fiscales liées au commerce et au revenu.

La pandémie a également mis un coup d'arrêt aux nombreux déplacements des assureurs et à leurs différentes conférences. En l'espèce, chacun s'interroge avec crainte sur l'avenir d'un secteur qui accorde autant d'importance à la qualité de ses relations personnelles. D'un côté, l'exercice 2020 s'est relativement bien déroulé sur les canaux de communication numé-

riques. De l'autre, de nombreux assureurs se demandent comment acquérir de nouveaux clients à l'ère numérique et, surtout, comment résoudre les conflits entre les partenaires actuels.

Enfin, la COVID-19 a énormément fait avancer la numérisation. Selon les milieux politiques et les autorités de surveillance, la branche a une importance systémique. Ses affaires et ses prestations doivent donc être garanties même dans les conditions extrêmes d'un confinement strict. Une technologie de communication fiable est dès lors indispensable. Beaucoup d'entreprises ont réalisé ou anticipé des investissements considérables dans leur infrastructure informatique pour numériser leur chaîne de création de valeur. Grâce aux nombreuses données ainsi collectées et à l'accès en ligne aux clients et aux partenaires, elles ont amélioré ou totalement revu leur propre gestion des risques, leurs plans de continuité d'activité, le développement des produits et la distribution. Cette évolution n'a pas épargné les renouvellements de janvier 2021, puisque pour la première fois, des contrats ont été évalués, discutés et certifiés uniquement en ligne, y compris à notre niveau.

## Deux nouveaux talents dans les équipes Actuariat et ILS Markets de SI Re

Depuis la mi-février 2021, Sascha Kälin dirige l'actuariat de SI Re en tant que responsable Pricing et John Ery a rejoint l'équipe ILS Markets. SI Re renforce ainsi ses compétences dans ces deux domaines, soulignant sa volonté de soutenir ses cédantes avec des connaissances pointues en réassurance. Ces deux jeunes talents sont entrés en fonction à une période exigeante. Ils n'ont pu rencontrer personnellement qu'une partie de leurs nouveaux collègues, car le personnel de SI Re est de nouveau en télétravail, dans la mesure du possible, pendant le deuxième semi-confinement en Suisse.

### Sascha Kälin, nouveau responsable Pricing dans l'actuariat de SI Re

L'actuariat de SI Re accueille Sascha Kälin en tant que responsable Pricing. En cette qualité, il est chargé de tarifier les traités de réassurance ainsi que les titrisations émises sur des catastrophes naturelles, de poursuivre le développement des outils de tarification, d'évaluer et de calculer les réserves actuarielles et les provisions techniques ainsi que de seconder le responsable de la gestion des risques dans l'amélioration des modèles internes et externes destinés à déterminer et à garantir la solvabilité de SI Re. Sascha Kälin peut compter sur le soutien de deux collègues pour exécuter ces tâches exigeantes.

Ces six dernières années, Sascha Kälin était actuaire Pricing dans le service Commercial Insurance Actuarial Pricing de Zurich Assurance, où il gérait et développait notamment les applications de tarification des assurances responsabilité civile et auto-

mobile des clients entreprises en Europe, en Asie-Pacifique et en Amérique latine. Il était également responsable de la modélisation et du contrôle des tarifs techniques.

Sascha Kälin se réjouit de l'environnement très professionnel et de la taille humaine de SI Re. Dans sa nouvelle fonction, il apprécie tout particulièrement les circuits décisionnels courts, la coresponsabilité accrue au sein d'une petite équipe de spécialistes interdisciplinaires et la possibilité d'assumer des responsabilités de manager.

Sa nouvelle activité le fait passer de l'assurance directe à la réassurance, mais il ne s'en inquiète pas outre mesure, car les réassureurs disposent en général de données moins granulaires pour estimer aussi précisément que possible les risques à déroulement long. Doté d'une solide expérience professionnelle, notamment dans l'assurance des grands groupes, et de connaissances en mathématique et en informatique, Sascha Kälin contribuera, avec son équipe, à optimiser régulièrement les modèles de SI Re.

Il considère la numérisation croissante de l'assurance comme un défi passionnant. Les assureurs directs proposent de plus en plus de couvertures individualisées qui s'appuient sur des données personnelles et de nouveaux mécanismes tarifaires, les données étant fréquemment collectées grâce à des applications, des capteurs ou des traceurs. Cela soulève des questions éthiques, juridiques, actuarielles et économiques sur la sécurité des données et leur utilisation commerciale auxquelles SI Re devra également répondre.



Depuis son enfance, Sascha Kälin se passionne pour les chiffres et les mathématiques. Son intérêt pour l'économie étant tout aussi grand, il a obtenu en 2013 un master en économie quantitative et en finance à l'Université de Saint-Gall. En 2017, il a suivi en continu une formation d'actuaire (ASA) à l'Ecole polytechnique fédérale de Zurich (EPFZ).

Polyglotte (allemand, anglais, français et espagnol), Sascha Kälin s'efforce d'améliorer régulièrement son japonais et son chinois. Lors de son semestre d'étude au Japon, il a noué une relation particulière avec la langue et la culture de ce pays. Pendant ses loisirs, il aime faire de la randonnée et approfondir ses connaissances linguistiques. Fasciné par les sujets d'actualité et la politique, il suit avec un vif intérêt l'influence de la politique, de l'économie, de la culture et de l'histoire sur la vie quotidienne et les marchés de l'assurance ainsi que leurs interactions.

### Un analyste éclectique complète l'équipe ILS Markets de SI Re

John Ery est chargé depuis la mi-février 2021 de l'analyse qualitative et quantitative des titrisations d'assurance au sein de l'équipe ILS Markets de SI Re. Le secteur des Insurance-linked Securities (ILS) revêt une importance particulière pour l'entreprise, car elle utilise cette catégorie d'actifs en étroite relation avec la souscription pour diversifier ses risques d'assurance traditionnels.

En tant qu'analyste ILS, John Ery devra évaluer à l'avenir les transactions et le portefeuille ILS de SI Re ainsi que l'évolution du marché. Il sera donc amené à rédiger des rapports internes et externes, gérer des données et améliorer les outils et processus d'analyse du marché et des transactions.

Affichant un parcours universitaire remarquable, il a obtenu le diplôme d'actuaire (ASA) en 2020, pendant la crise liée à la COVID-19, et finalise actuellement son doctorat à l'Ecole polytechnique fédérale de Zurich (EPFZ). Il devrait terminer dans les prochains mois, si tout se passe comme prévu. En 2016 déjà, il avait eu un Master of Science en mathématiques appliquées à l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL). John Ery participe également à plusieurs projets de recherche dans l'actuariat et la finance stochastique. Il a notamment étudié de manière approfondie les ILS et la tarification des CAT Bonds en utilisant des données environnementales et des variables extrêmes (critères aléatoires très stables).

John Ery utilise ses compétences spécialisées pour résoudre des problèmes



et réussie du portefeuille ILS de l'entreprise. Il aime également que SI Re mette l'accent sur le perfectionnement de ses collaborateurs, et se réjouit d'obtenir dans le cadre de ses nouvelles tâches les trois ans d'expérience actuarielle requis pour devenir un actuaire ASA certifié.

dans le monde réel. Il estime très prometteur le domaine du Machine Learning, dans lequel des ordinateurs acquièrent de manière autonome des connaissances à partir de leurs expériences, comme les humains, et peuvent trouver seuls des solutions à des problèmes. L'association du Big Data dans le secteur des ILS et du Machine Learning pourrait contribuer à l'avenir à améliorer la compréhension et la couverture des risques.

Récompensé plusieurs fois pour ses recherches académiques, John Ery a notamment reçu en 2017 le «SCOR Fellowship Prize» en relation avec sa thèse de doctorat pour ses travaux sur la tarification actuarielle, la constitution de provisions stochastiques pour sinistres et la modélisation du capital.

Il apprécie l'étroite collaboration entre les experts de SI Re et espère ainsi progresser rapidement, en plus de ses connaissances spécialisées, tout en jetant les bases d'une gestion efficace

Pendant ses loisirs, John Ery joue de la guitare classique, fait du sport (randonnée, natation, tennis ou football) et ne recule jamais devant un défi majeur dans ce domaine. En novembre 2018, il a par exemple participé avec succès à l'Athen Authentic Marathon entre la localité de Marathon et le stade Panathinaïkós d'Athènes. Les dix derniers kilomètres furent difficiles, mais l'enthousiasme et les encouragements des spectateurs l'ont porté jusqu'à la ligne d'arrivée.

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](http://www.sire.ch)