

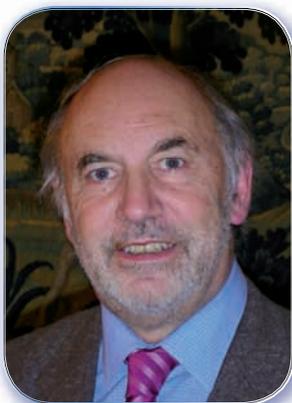
# La Réassurance maintient le cap !

L'année 2008 avait été considérée par les réassureurs comme importante en termes de catastrophes mondiales : on en avait dénombré 137 d'origine naturelle et 174 d'ordre technique. Malgré cette multitude d'événements et en dépit de la crise économique et financière, les acteurs de ce secteur avaient réussi à réaliser de bons résultats techniques, même si ces derniers étaient en baisse par rapport à l'année précédente. Qu'en est-il de l'année 2009 à l'échelle française et au plan mondial ? Quid des perspectives pour l'année 2010, déjà marquée par de grandes catastrophes (le tremblement de terre au Chili et la tempête Xynthia en Europe) ? Le point sur une activité cyclique qui devrait bénéficier, à terme, d'un appel d'air conséquent sous la forme d'offres de solutions de mutualisation du risque, dans le cadre de Solvency II.



“ **L**a réassurance mondiale est en bonne santé. Le volume des primes collectées est stable sur les trois dernières années, à savoir 190 milliards de dollars américains ; sur la période 1999-2009, ce chiffre a quasiment doublé”, constate, d'entrée de jeu, François Vilnet, Président de l'Association des professionnels de la réassurance en France (Aprel). Tout particulièrement en 2009, à la différence de 2008, la sinistralité a baissé sensiblement. Sur 288 événements constatés dans le monde, 133 étaient

des catastrophes naturelles et 155, d'ordre technique. Le montant des indemnités par les assureurs est estimé à 26 milliards de dollars US (contre 52,5 milliards en 2008). Cependant, François Vilnet s'empresse de modérer les perspectives : “L'incertitude reste toutefois forte pour l'année 2010, dont le premier semestre a enregistré des catastrophes significatives dans le monde, en particulier le tremblement de terre du Chili, réassuré à environ 95 %”.



“ *Le courtage mondial de réassurance joue un rôle important et est très fortement positionné, avec une tendance à la concentration, ce qui se traduit par l'émergence d'acteurs de plus en plus globaux* ”

**François Vilnet,**  
Président de l'APREF

## ● FONDS PROPRES RECONSTITUÉS, NOTATIONS STABLES ET CAPACITÉS SOLIDES

Ainsi va le marché de la réassurance, un secteur cyclique qui a su reconstituer ses fonds propres ces dernières années, après avoir été fragilisé par des événements majeurs en 2001 (terrorisme) et en 2005 (ouragans aux USA). Cela se traduit par des notations plutôt stables pour les réassureurs. Une bonne nouvelle pour les cédantes, qui peuvent ainsi bénéficier d'un marché fort financièrement et disposer de capacités solides. En contrepartie, on constate une compétitivité tarifaire à l'échelle internationale. Dans cet environnement, le courtage mondial de la réassurance joue un rôle important et est *"très fortement positionné, avec une tendance à la concentration, ce qui se traduit par l'émergence d'acteurs de plus en plus globaux"*, estime le Président de l'Apref.

Sur l'ensemble des continents où ces intermédiaires interviennent, l'Europe tient le haut du pavé. Le vieux continent exporte, en effet, sa capacité de réassurance par rapport aux autres. Il aura ainsi cédé 37 % des primes mondiales d'assurance l'an dernier, contre 42 % pour l'Amérique du Nord et 10 % pour l'Asie ; en revanche, il aura accepté 54 % des primes de réassurance mondiales contre 45 % pour l'Amérique du Nord et 1 % pour le continent asiatique. En clair, les réassureurs européens restent très actifs sur le terrain mondial.

Tout naturellement, l'Allemagne porte le flambeau avec Munich Re qui enregistre 32,5 milliards USD de primes nettes de réassurance, un chiffre en hausse. A contrario, la société qui le talonne, Swiss Re, connaît une baisse de volume à environ 23 milliards. Quant à la Scor, entreprise française, elle pointe à la cinquième place (8,3 milliards), en croissance, suivie du Lloyd's (6,4 milliards).

Globalement, la part de marché des dix premiers réassureurs aura presque triplé depuis 1980, sachant que celle des petits et moyens acteurs diminue régulièrement. Analysée à travers le prisme géographique, cette dimension met en exergue une réduction de l'influence des réassureurs européens et américains au profit des intervenants bermudiens. L'Europe a vu ainsi sa part mondiale dans la réassurance passer de 49,2 % en 1998 à 47,1 % dix ans plus tard. Dans le même temps,

les USA ont davantage perdu, passant de 25,8 % à 21,6 %. En revanche, les Bermudes ont bondi de 3,7 % à 9,1 %. L'Europe reste toutefois le premier marché de la réassurance avec en tête l'Allemagne, la Suisse et le Royaume-Uni, l'Hexagone arrivant en quatrième position européenne.

### PARIS MÉRITE UNE PLACE DE RÉASSURANCE D'ENVERGURE

Avec un volume de primes en assurance vie et non vie important, le secteur de l'assurance en France est le cinquième mondial. Sur ce marché dynamique, Paris fait pâle figure en tant que place de réassurance. *"La compétitivité est forte entre les différents marchés européens. Des acteurs présents en Europe peuvent opérer partout sur ce continent, ce qui conduit à une forte concurrence réglementaire et fiscale, défavorable à Paris. En sa qualité de grand marché d'assurance, Paris devrait être une grande place de réassurance"*, plaide François Vilnet, Président de l'Apref.



A cette fin, l'Association des Professionnels de la Réassurance en France a initié des actions auprès des pouvoirs publics et formulera des propositions concrètes visant à aller dans le sens d'une place de marché à la hauteur de la place financière. Pour François Vilnet, *"Le marché sous-estime le rôle d'une place de réassurance active et professionnelle sur l'économie ; nous allons nous coordonner avec la FFSA pour infléchir une tendance à la rétraction pénalisante pour notre place financière"*.

Plus concrètement, le développement de la place de Paris passe par la nécessité de garantir avec le Trésor et l'ACP la compétence et la qualité du contrôle des réassureurs et le renforcement la sécurité fiscale et réglementaire. Bref, créer des conditions d'une meilleure visibilité et d'une plus grande attractivité de la place pour les réassureurs présents et ceux susceptibles d'y venir.

... E. M.



“ Les coûts d’achats de réassurance se rationalisent au sein de groupes d’assurances et la gestion de Run off se professionnalise ”

**Julien Victor,**  
Directeur associé, Effisoft

L’Hexagone est caractérisé en réassurance par un niveau de sinistres relativement élevé en 2009. Cela est dû notamment à la tempête Klaus et à la hausse de dommages corporels graves de la branche auto. Malgré ce contexte, les réassureurs français ont toutefois enregistré des résultats positifs au niveau de leur activité mondiale. Au total, ils ont engrangé 10,75 milliards d’euros de primes en 2009, un chiffre en légère progression. La crise économique et financière aura eu par ailleurs peu d’impact sur leur rentabilité. Pour témoin, de bons résultats avec un bénéfice net mondial de 781 M€, contre 630 M€ en 2008. A cela vient s’ajouter un niveau de ROE (Retour sur capitaux

propres) supérieur à 10% et une stabilité des fonds propres et des actifs qui représentent 32,5 milliards d’euros. Du côté des cédantes, *“on voit apparaître une nouvelle tendance, celle de la rationalisation des coûts d’achats de réassurance au sein de groupes d’assurances. Il est à noter que la gestion de Run off se professionnalise également”*, observe Julien Victor, Directeur associé Assurance et Réassurance chez Effisoft.

#### ● LE CINQUIÈME RISQUE DEVRAIT RELANCER LE MARCHÉ DE LA RÉASSURANCE DE PERSONNES

Comment s’illustre en détail ce marché ? Sur le front des cessions, la France a enregistré un volume d’activité en croissance l’année dernière. Au total, les primes cédées s’élèvent à 9,7 milliards d’euros, soit un taux de cession externe moyen, toutes branches confondues, d’environ 5%. Pour les acceptations non vie, elles ont atteint 3550 milliards d’euros, en progression de 4,5% par rapport à 2008 (y compris les affaires de la Caisse Centrale de Réassurances (CCR) avec garanties d’Etat). Quant au marché français de la réassurance vie, il se développe plus rapidement (environ +8,5%), les cessions manifestant des besoins soutenus pour de nouvelles garanties, parmi lesquelles la dépendance et la longévité.

Toutefois, pour Pierre-Yves Le Corre, Directeur exécutif de la branche assurance de personnes de Willis Gras Savoye, *“les effets d’annonce des pouvoirs publics, encore non concrétisés, sur le cinquième risque, à savoir la dépendance, créent un attentisme qui devrait cependant être levé d’ici début 2011 lorsque les projets publics seront précisés, créant ainsi un effet de relance du marché de l’assurance dépendance. Nous l’espérons en tout cas”*. Par contre, l’année 2009 aura été marquée par une baisse de primes d’assurance vie directes souscrites de 9%, primes dont le montant est en baisse à 130,2 milliards. Les assureurs français ont cédé au total environ 1,8 milliard d’euros en Vie.

Si la France s’en sort bien en termes de cessions de réassurance, la place de Paris reste relativement fragile. *“Nous gardons l’espoir d’une flamme grandissante, pourvu que celle-ci ne devienne pas celle du réassureur inconnu”*, s’alarme François

#### DÉVELOPPER LES EDI

Si l’informatisation des réassureurs est une réalité depuis plusieurs années, l’échange de données informatisées entre les parties prenantes est inexistant. *“Alors que la norme Accord existe déjà et fait l’objet d’une exploitation poussée avec, en prime, tous les avantages liés à la dématérialisation au Royaume-Uni, il en va autrement sur le continent européen. Cela nuit au bon fonctionnement des transactions”*, estime Julien Victor, Directeur associé Assurance et réassurance chez Effisoft.

Comment expliquer une telle situation ? Sans doute, un début de réponse est à chercher du côté des cédantes. Une sur deux utilisant encore le tableur Excel pour gérer des activités de plusieurs millions d’USD. Dans ces conditions, difficile d’envisager l’EDI. Pourtant, l’offre logicielle prend en compte les attentes des assureurs y compris les plus récentes, comme la gestion des acceptations internes des cédantes captives. Tout comme la piste d’audit qui leur permet de savoir exactement ce qu’elles ont cédé sur une période donnée et d’avoir une vision nette du ratio combiné. De telles informations peuvent servir de base de négociation avec les réassureurs.

Enfin, l’entrée en vigueur de Solvency II devrait certainement pousser les cédantes à informatiser la gestion de leur activité de réassurance, sachant que beaucoup y auront recours pour optimiser leurs fonds propres. Se posera alors la question du suivi contractuel des engagements pris, de part et d’autre, sur un logiciel. A terme, cette généralisation de l’informatique devrait avoir pour corollaire un recours massif à l’échange de données informatisées. Toutefois, on le sait, la technologie ne suffit pas toujours. Encore faut-il une volonté politique affichée !

... E. M.

“ Les effets d’annonce des pouvoirs publics sur la dépendance créent un attentisme qui devrait cependant être levé d’ici début 2011 lorsque les projets publics seront précisés, créant ainsi un effet de relance du marché ”

Pierre-Yves Le Corre,  
Directeur exécutif Assurances de personnes,  
Willis Gras Savoye



### WILLIS GRAS SAVOYE RE : CAP SUR LA VIE

Présent dans la branche Dommages et Responsabilités, le courtier s’emploie à se développer également sur le marché de la Vie, de plus en plus porteur notamment du fait de la montée en puissance de nouveaux segments liés aux besoins démographiques (dépendance, longévité, etc.). A cette fin, il vient de recruter un directeur exécutif pour les Assurances de personnes, en l’occurrence, Pierre-Yves Le Corre. Pour ce dernier, *“ l’intermédiation de réassurance est différente selon qu’il s’agisse des assurances dommages et responsabilités ou des assurances de personnes. Dans le second cas, le nombre de réassureurs reste assez limité. En fait, en assurances de personnes, c’est avant tout le conseil en besoin de structuration des protections et l’accompagnement des cédantes dans l’optimisation, par la réassurance, de leur politique de risque, voire du pilotage financier de leurs opérations et de leur bilan, qui viennent avant la simple recherche de placement en réassurance. Avec Solvency II, notre rôle va se renforcer en assurance vie ”*. Pour l’heure, ce marché qui traite des risques multiples semble plus complexe et moins ouvert, mais plus pour longtemps car des changements s’opèrent, du fait de la mise en place de Solvency II et d’autres, liés aux produits d’assurance, sont annoncés. Par exemple, *“ la Loi Lagarde sur l’assurance emprunteur, qui oblige les banques à accepter les solutions de fournisseurs alternatifs, va dynamiser ce marché. Tout comme la dépendance dont le cadre devrait être remodelé d’ici le début de l’année 2011 ”*, espère Pierre-Yves Le Corre.

Parmi ses cibles figurent en particulier les institutions de prévoyance et les mutuelles 45 auprès desquelles Willis Gras Savoye Recherche à développer ses services. *“ Ces acteurs sont confrontés à la nécessité de mettre en place des solutions d’optimisation de leur politique de risque, en s’appuyant sur la réassurance, tout en veillant au danger de contrepartie sur des risques longs. Cela est d’autant plus crucial que Solvency II va entraîner des exigences nouvelles en matière de fonds propres. Les institutions de prévoyance et les mutuelles ne pouvant pas lever des capitaux privés, elles devront notamment recourir à la réassurance ; d’autre part, elles interviennent uniquement sur le marché de l’assurance de personnes et peuvent plus difficilement se diversifier pour réduire leurs besoins en fonds propres. Avec, comme seule planche de salut, le recours à la réassurance en vue d’alléger une partie de leur exposition ”*, explique le Directeur exécutif.

Dans un marché de la réassurance vie moins volumineux que celui des assurances dommages et responsabilités mais où les affaires restent généralement en place plusieurs années, voire sur une longue durée, le courtier table sur son expertise pour aider ses clients (conseils, structuration, choix des réassureurs, etc.) à optimiser le pilotage de leur bilan et la couverture de leurs risques, notamment sur les segments de la garantie emprunteur, la dépendance, la rente viagère, voire les Variables Annuités.

... E. M.

Vilnet. Et d’avertir : *“ Si les acceptations de réassurances internationales ne se développent pas ici, le risque est grand de voir certains métiers spécialisés en la matière périliter ”*. Afin d’éviter une telle issue, l’Apref prévoit des actions de sensibilisation à mener auprès des pouvoirs publics (cf. encadré).

A l’actif de l’Apref, d’autres actions sous la forme de notes de réflexion sur des thèmes de marché tels : l’agriculture, la dépendance, la construction ou le terrorisme. En support, elle s’appuie sur une commission Catastrophes transversale qui étudie les risques extrêmes et leur potentiel d’assurance (assurabilité) ; elle est ouverte à l’ensemble des membres et des membres associés.

Le devenir du régime des catastrophes naturelles est par ailleurs à l’étude, suite notamment aux conséquences dramatiques de Xynthia et des inondations du Var. L’objectif des pouvoirs publics est d’améliorer la prévention dans ce domaine à travers un régime plus efficace. L’Apref fait des propositions pour le rendre plus juste et plus flexible. A terme, il pourrait y avoir une ouverture vers la réassurance, les assureurs conservant plus de risques.

Autre élément qui retient l’attention de l’Apref, la problématique de l’automobile avec le dérapage continu des corporels graves et l’idée de certains assureurs de former un pool blanc sur les garanties illimitées. Enfin, dans un marché de la réassurance plutôt en bonne santé avec des fonds propres élevés, la rétrocession tient moins de place. Mais on le sait, à tout moment, la donne peut changer en cas de stratégie plus défensive des réassureurs.

Si celle-ci est hypothétique, celle de l'application de Solvency II comme nouveau relais de croissance des réassureurs ne fait pas de doute. Dans ce contexte réglementaire appelé à être marqué par une exigence forte en fonds propres, des réassureurs pourraient proposer aux cédantes des solutions de mutualisation de risques longs, qui pourraient peser sur leurs exigences en fonds propres. Ce, d'autant plus que les marchés financiers brillent par leur morosité. Pour les mutuelles, inutile d'ailleurs d'y penser sachant que statutairement, elles n'y ont pas droit. *"Il est clair que les réassureurs attendent la mise en place de Solvabilité II. Il est toutefois difficile de savoir à quel rythme va croître la demande de nouvelles capacités. 2011 pourrait être l'année du démarrage en Europe"*, suggère François Vilnet.

Partageant cet avis, Patrick Gastaud, Associé chez TNP en charge de l'assurance et de l'économie sociale, l'inscrit dans un contexte de montée en puissance des sinistres d'envergure : *"Les catastrophes naturelles et les accidents majeurs se multipliant, les assureurs devront davantage recourir aux réassureurs afin de mutualiser leurs risques. On l'a vu dans le secteur bancaire pour les produits dits syndiqués. Cette logique deviendra encore plus importante avec les exigences de fonds propres introduites par Solvency II. Certains assureurs ne pourront pas se permettre d'immobiliser des capitaux qui pourraient servir à d'autres finalités, de stratégie commerciale par exemple"*. Mais, utiliser la réassurance à des fins d'optimisation de fonds propres ne s'improvise pas. Ainsi voit-on des sociétés de services et autres cabinets d'actuariat s'activer en vue de proposer des offres de services aux assureurs. TNP intervient sur ce terrain, sous l'angle contractuel et produit : quels contrats conserver et lesquels réassurer ? Telle est l'une des interrogations à laquelle la société apporte des réponses.

### MARSH PRÊT POUR LE QIS V

Acteur majeur sur le marché des captives, Marsh est sur le pont pour accompagner ses clients Corporate dans "l'exercice en grandeur nature" qu'est le QIS V. L'occasion de les aider à évaluer l'impact de Solvency II sur leur activité et notamment sur leurs besoins en capital sachant qu'elles auront jusqu'en janvier 2013 pour ajuster leur politique de souscription afin d'optimiser leurs besoins en fonds propres. "Le QIS IV nous avait permis d'assister nos clients, une trentaine de captives sur la centaine d'acteurs qui y avaient participé. Nous avons ensemble tiré des conclusions qui ont donné lieu à des propositions concrètes. Pour novembre 2010, date butoir de participation des entreprises "solos" à l'exercice QIS 5, nous avons déjà émis au niveau européen une offre de participation à une centaine de nos clients, annonce Marie-Astrid van Buuren, Directrice du département ART&S (Alternative Risk Transfer & Solutions).

L'occasion d'évaluer l'impact de Solvency II sur leur besoin en capital et d'engager une réflexion sur les aménagements nécessaires en réassurance pour y faire face.

... E.M.

### ● LA RÉASSURANCE POUR GAGNER JUSQU'À 30 POINTS SUR LE RATIO DE SOLVABILITÉ ?

Profitant de cette nouvelle donne, les courtiers présents en réassurance fourbissent également leurs armes. Parmi leurs cibles, des mutuelles indépendantes qui, du fait de l'importance des risques santé et prévoyance qu'elles portent, seront obligées de se réassurer. Elles pourront alors gagner entre 10 et 30 points dans leur ratio de solvabilité. *"Nous avons conduit de telles missions avec différents acteurs de la place. Une mission qui passe par l'analyse du portefeuille piloté avec la direction générale"*, estime Patrick Gastaud. Selon nos informations, Aon Benfield travaille également dans cette logique. Contre toute attente, ce courtier que nous avons contacté, pluralisme de l'information oblige, n'a pas donné suite à notre demande d'interview. De son côté, Willis Gras Savoye Re insiste sur l'importance et la nécessité de remettre à plat, pour chaque organisme d'assurance, sa politique et sa gestion du risque du fait de l'avènement de Solvency II. Avec à la clé, la possibilité plus ouverte qu'auparavant pour les assureurs d'alléger ou d'optimiser leur bilan et leurs expositions en se rapprochant des réassureurs (cf. encadré).

Actuaris entend également jouer un rôle dans ce nouveau marché qui devrait prendre corps. Sa vision ? *"En mettant l'accent sur les risques et les coûts en capital associés, Solvency II accorde, de fait, une importance capitale à la réassurance. On le sait, cette dernière atténue les risques avec un impact direct sur la solvabilité. Naguère, il y avait un pourcentage maximal de réassurance pris en compte. Avec Solvency II, cette limite n'existe plus. De plus, tout assureur peut exclure de son portefeuille les risques les plus volatils et les confier à un réassureur"*, analyse Romain Durand, Associé.

*"Mais, pour l'heure, les assureurs ne semblent pas prendre en compte la réelle opportunité que constitue la réassurance dans le cadre de Solvency II"*, ajoute-t-il.

Dans un marché de la réassurance cyclique, les fournisseurs vont certainement jouer la carte de Solvency II pour maintenir solidement un cap bien tenu depuis quelques années. En espérant que les catastrophes naturelles ne viennent pas les fragiliser comme c'est, de temps à autre, le cas.

... Emmanuel Mayega