

Impact de la crise financière sur les bases techniques dans la réassurance non-vie

Colloque d'examen ASA

19 novembre 2009

Apollos Dan

Sommaire

- ➔ Réassurance non-vie
- ➔ Bases techniques de la réassurance non-vie
- ➔ Crise financière
- ➔ Impact de la crise financière sur les bases techniques dans la réassurance non-vie
- ➔ Conclusion

Réassurance non-vie

Définition

- La réassurance c'est **l'assurance des compagnies d'assurance**.
- Quand des réassureurs eux aussi prennent une assurance, on parle de **rétrocession**.

Les deux principales catégories de couverture en réassurance sont les traités et les facultatives.

Le Traité de réassurance

- **Certains types ou catégories de risques** assurés par la cédante.
- Les **risques** couverts par le traité ne sont **pas évalués séparément**.

La réassurance facultative

- **Risque spécifique** couvert par une police d'assurance de la cédante.
- La facultative est **négociée séparément** pour chacune des polices d'assurance réassurées.

Les traités et les facultatives peuvent être souscrits sur une base proportionnelle (ou pro rata) ou non proportionnelle (excédent de sinistres).

Réassurance proportionnelle

- **Portion prédéterminée de la prime** d'assurance facturée par la cédante
- **Portion prédéterminée des sinistres** et des frais de règlement de sinistres couverts par la cédante

Réassurance non proportionnelle

- **La totalité ou une partie déterminée des sinistres** (frais de règlement des sinistres inclus) **dès lors que celui-ci dépasse un montant ou pourcentage fixé**, la **rétention** de la cédante **jusqu'à un plafond** fixé par le contrat de réassurance.

Bases techniques dans la réassurance non-vie

Les bases techniques dans la réassurance non-vie c'est l'ensemble de tout se qui se rapporte aux **fondements**, **méthodes et techniques** et **pratiques du marché** de la réassurance. En somme, tout ce qui répond au « **pourquoi** » et au « **comment** » de la réassurance.

Pourquoi ?

Fondements

- ❖ Nécessité de la réassurance
- ❖ Type de réassurance

Comment ?

Méthodes et Techniques

- ❖ **Souscription**
- ❖ **Tarifification**
- ❖ **Provisionnement**
- ❖ Contrôle d'exposition
- ❖ Règlement de sinistres
- ❖ **Investissement**
- ❖ **Solvabilité**
- ❖ Normes Comptables
- ❖ Gestion des risques

Pratiques du Marché

- ❖ Notation
- ❖ Captives
- ❖ Courtage
- ❖ Niveau de rétention des cédantes
- ❖ Cycle de réassurance
- ❖ Réassurance non traditionnelle
- ❖ Titrisation
- ❖ Régulation

Tous ces éléments sont affectés par la crise financière mais nous n'allons développer que les 5 en gras.

La crise financière (1)

Historique

- **Éclatement de la bulle immobilière aux États-Unis.**
- Les créances immobilières douteuses ont été remontées par des mécanismes **du Collateralised Debt Obligation (CDO)**.
- Le monde de la finance paralysé quand les créanciers ont été incapables d'honorer leurs engagements.

Manifestations

- Crise de confiance
- Manque de liquidité
- Raréfaction des capitaux
- Dévalorisation en chaîne des actifs
- La crise financière a débordé de la sphère des finances et a atteint tous les autres compartiments de l'économie. Elle s'est donc transformée en une crise économique générale et profonde, **la récession**.

La crise financière (2)

Comment se manifeste t-elle sur le marché de l'assurance et de la réassurance?

Chute massive des fonds propres

- Les assureurs non-vie ont perdu 15-20% de leurs fonds propres
- Entre le 31/12/2007 et le 31/12/2008, les 26 plus grands réassureurs ont vu leurs fonds propres diminuer de 213 milliards de \$ à 174 milliards de \$, soit une baisse de près de 20%.

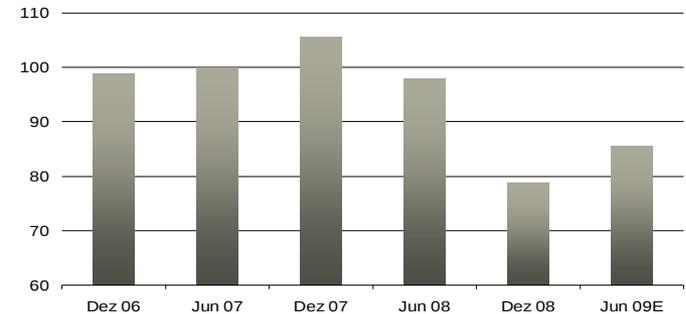
Downgrading des réassureurs

- Le marché de la réassurance a été noté « perspective négative » par les agences de notation.
- Swiss Re a été rétrogradé par AM Best de A+ à A

AIG

- Forte exposition à la crise des subprimes par ses « Credit Default Swaps » émis aux grandes banques d'investissement pour garantir les notations financières des produits dérivés liés aux subprimes.
- Perte de plus de \$100 Milliards en 2008
- Sauvé in extremis par le gouvernement qui lui a prêté plus de \$150 Milliards entre 2008 et 2009.
- Nationalisée à 80%

**Fonds propres ,
Juin 2007 = 100 , USD
30 premiers assureurs mondiaux**



Source : Swiss Re

	Aout 2002	Juillet 2009
AAA	4	2
AA+	2	
AA	6	3
AA-	4	6
A+	3	5
A	1	4
A-	2	4
BBB+		
BBB		
BBB-	2	
BB+		
BB		
BB-		
B-		
Not Rated	1	1

Source : S & P top 25
Reinsurers

Présent dans plus de 130 pays
Assureur numéro un mondial en chiffre d'affaire jusqu'en 2007
3ième mondial depuis 2008, après ING et Allianz

Impact de la crise sur les méthodes et techniques de la réassurance non-vie (1)

❖ Souscription

- Une bonne souscription de réassurance doit **cerner les objectifs et politiques de souscription de l'assureur primaire**.
- Certaines compagnies préfèrent cibler des risques de masse, tandis que d'autres acceptent, en contrepartie d'une prime appropriée, des risques dont les valeurs assurées sont plus élevées que la moyenne.
- La crise financière est venue confirmer la nécessité d'une **souscription rigoureuse et disciplinée**.
- **Sélection rigoureuse des risques** et une **diversification** du portefeuille.
- La crise financière **renforce** la pratique de la **diversification** du risque car les entreprises qui s'en sortent bien sont celles qui n'ont **pas une forte concentration** d'exposition aux produits immobiliers toxiques et à leurs dérivés.
- **L'anti sélection, le risque moral** et le **risque de fraude** sont minimales pour les réassureurs. Toutefois, les réassureurs devraient continuer à conseiller les assureurs à des meilleures pratiques pour diminuer davantage ces risques.
- Les termes et conditions deviennent beaucoup plus pointilleux et il y a de plus en plus de clauses d'exclusions dans les contrats.
- La conséquence saillante de la crise financière sur la souscription, c'est la réapparition des **Clauses de Downgrade Termination** et **Long Term Agreement** sur les grands comptes internationaux.

Impact de la crise sur les méthodes et techniques de la réassurance non-vie (2)

❖ Tarifification

- Prime = Prime pure + marges (bénéfice, frais et dépenses, coût du capital)
- **La prime pure** est déterminée à partir de **modèle statistiques** et **probabilistiques** qui font une analyse des données et informations passées pour déterminer les taux de l'année à venir.
- La prime pure est déterminée par **expérience rating** (burning cost ou modèles mathématiques Paréto-Poisson) et aussi par **exposure rating** (courbes d'exposition).
- **Les marges** sont déterminées par rapport à la situation **économique** de la compagnie et à ses prévisions futures (plan).

Impact de la crise financière sur la prime Pure

- **La prime pure augmente** en général dans/suivant les **périodes de hausse de la sinistralité** comme c'est le cas en ce moment.
- Les **modèles** statistiques **ajustent** leurs estimations des **fréquences** et **coûts moyens** des sinistres. Plus il y a des sinistres ou plus les sinistres coûtent cher à dédommager, plus les primes pures augmentent.
- La récession qui a suivi la crise financière a entraîné une déflation et cela implique que **l'inflation future** sera **croissante**. Les réassureurs vont faire passer cette inflation dans les calculs de la prime pure.

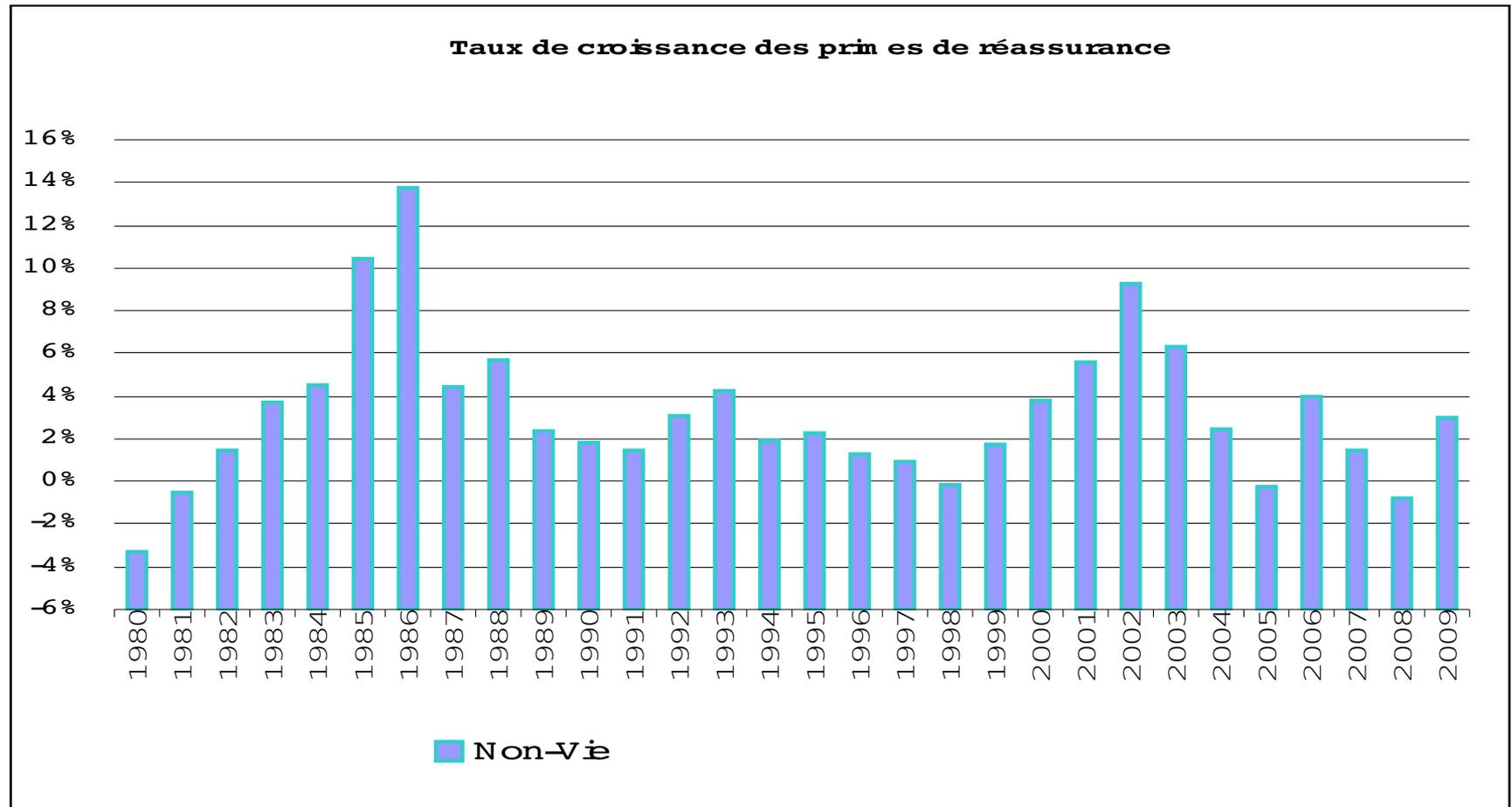
Impact de la crise sur les méthodes et techniques de la réassurance non-vie (3)

Impact sur les marges

- La crise financière a fait **diminuer les fonds propres** des assureurs et des réassureurs.
- L'accès au **crédit** est devenu **difficile**.
- Le retrait ou la disparition de grandes banques d'affaires qui faisaient de la réassurance (via des montages financiers et des fonds d'investissements), a également contribué à exacerber la **réduction de la capacité**.
- Cette **raréfaction du capital** induit une **hausse du coût du capital**. Ce qui pousse les assureurs et réassureurs à **augmenter** leurs demandes de **bénéfice** afin de refaire leur capital propre. Les frais et dépenses pourraient aussi augmenter.



Impact de la crise sur les méthodes et techniques de la réassurance non-vie (4)



Sources: Swiss Re, Monte Carlo 2009

Impact de la crise sur les méthodes et techniques de la réassurance non-vie (5)

❖ Provisionnement

- Les provisions techniques (**réserve de sinistres non réglés** et **IBNR**) représentent des éléments clés du bilan qui doivent être **robustes**, estimés avec la plus **grande rigueur** afin d'**éviter un sous provisionnement**. Cette exigence devient encore plus cruciale en temps de crise financière.
- L'estimation du **montant ultime des sinistres** (ultimate claims) a trois composantes:
 1. Sinistres reportés (réglés et non réglés)
 2. Sinistres partiellement reportés - IBNER (incurred but not enough reported)
 3. Sinistres pas encore reportés - IBNYR (incurred but not yet reported)
- Toutes ces trois composantes peuvent être **affectées par la récession** qui a suivi la crise financière.
- L'estimation de la **réserve de sinistres non réglés** (case reserve) **dépend des informations données par l'assuré**. En temps de récession, il y a une tendance à de fausses déclarations ou au gonflement irrégulier des pertes.
- Les estimations du **IBNER** et du **IBNYR dépendent** du niveau et des **tendances de la notification des sinistres**, or celles-ci sont susceptibles de changer en période de récession.
- Une **communication** étroite avec le **département des sinistres** afin de détecter les déclarations irrégulières, bien comprendre les tendances et en tenir compte dans l'estimation des provisions.
- Veiller à une bonne **maîtrise des techniques de provisionnement** et de leur application.
- Congruence entre la tarification et le provisionnement.

Impact de la crise sur les méthodes et techniques de la réassurance non-vie (6)

❖ Investissement

- Une entreprise d'assurances et de réassurance peut être concernée par la crise financière à travers ses placements financiers pour au moins trois raisons :
 1. l'assureur peut détenir directement des titres financiers adossés à des actifs dont la qualité serait devenue douteuse
 2. l'assureur peut détenir des parts de fonds d'investissement qui ont eux-mêmes investi dans des titres adossés à des actifs désormais douteux
 3. les fluctuations des taux d'intérêt consécutives à la crise des « subprimes » peuvent entraîner des variations de la valeur du portefeuille d'actifs financiers de l'assureur et/ou de ses plus-values latentes.
- Révision de la politique d'investissement : Compte tenu du manque de lisibilité claire du futur, les assureurs et réassureurs vont plutôt adopter des **visions prudentes** de court ou moyen terme. Ils vont **sortir du marché des actions** et aller **vers le marché des obligations** de courte duration ou tout autre **actif assez liquide** (cash).

❖ Solvabilité

- Les fonds propre étant **sous pression** du fait de la crise financière, ainsi sera la **solvabilité**.
- Pour qu'il y ait solvabilité, il faut, selon le **SST** maintenir la relation : Capital cible (TC) < Capital porteur de risques (RBC).
- Capital porteur de risque = Fonds propres + MVM
- Marge sur la Valeur de Marché (MVM) : coût de l'immobilisation du capital réglementaire en cas de liquidation des actifs et passifs.
- Capital cible = ES (changement annuel du RBC) à 99%
- Le TC est une valeur fixe lorsqu'on a trouvé la distribution du changement annuel du RBC. Ainsi, **si les Fonds propres diminuent**, la marge de solvabilité (RBC – TC) diminue et **le risque d'insolvabilité augmente**.

Conclusion

- **Les fondamentaux de la réassurance** dépendent des **catastrophes naturelles, industrielles ou financières**.
- La **réassurance** est **moins touchée** que les autres secteurs du monde de la finance **par la crise financière**.
- En fait, la réassurance paraît même **contra cyclique**. Quand l'accès aux capitaux est fermé ou se fait dans des conditions difficiles, la réassurance bénéficie d'une demande croissante et ses tarifs augmentent.
- Néanmoins, la capacité de la réassurance a été fortement réduite par la perte des valeurs et l'assèchement des capitaux.
- Il s'en est suivi une baisse des objectifs de rentabilité
- La grande leçon à retenir de cette crise pour les assureurs et réassureurs, c'est le **retour aux principes fondamentaux du métier**:
 - **Une souscription rigoureuse**
 - **Une tarification appropriée**
 - **Un provisionnement rigoureux**
 - **Un contrôle strict du niveau d'exposition**
 - **Une politique d'investissement prudente**
 - **Un contrôle et une gestion accrus des risques suivant le modèle ERM.**