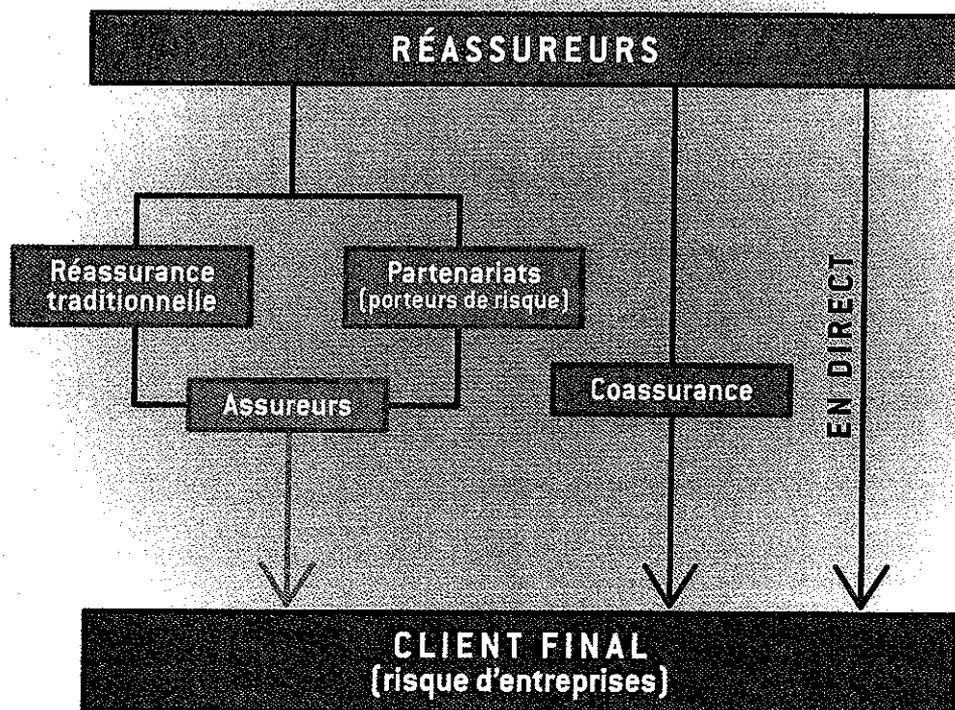


## TOUS LES CHEMINS MÈNENT AU CLIENT FINAL

Les rapports de la réassurance aux risques d'entreprises.



Confrontés à une pression sur les taux et à une baisse de la demande, les acteurs de la réassurance veulent de plus en plus aller sur l'assurance directe.

## Assurance - Risques d'entreprises

# Les réassureurs avancent à pas feutrés

■ Bousculés par des conditions de marchés défavorables et en quête de leviers de croissance, les réassureurs sortent de leur territoire de prédilection et se frottent doucement mais sûrement au risque d'entreprise.

**E**n période de disette, c'est devenu l'un des terrains de chasse plébiscités par des réassureurs en quête de relais de croissance. Et particulièrement pour les *majors* du secteur à l'instar de Swiss Re, Partner Re, Munich Re et de quelques Bermudiens. Ce terrain de jeu : celui de

l'assurance ! Quitte à entrer en concurrence frontale avec ses propres clients autant sur des risques spéciaux - énergies renouvelables ou cyber - que sur le grand risque d'entreprise. « *Le phénomène n'est pas nouveau. En revanche, on observe clairement un mouvement d'accélération depuis deux à trois ans. Concrètement, ceux qui n'avaient pas développé cette activité ont commencé à le faire, ceux qui étaient déjà positionnés ont injecté davantage de capital* », souligne Philippe Derieux, directeur général délé-

gué d'Axa Global P&C et directeur de la réassurance du groupe Axa. Les raisons de cette montée en puissance des réassureurs tiennent à la fois à des motifs conjoncturels et structurels. Conjoncturel d'une part en raison de conditions des marchés marquées par une baisse tendancielle des prix depuis au moins trois ans (baisse de 10% des tarifs en 2015 en réassurance catastrophe selon Moody's) conjuguées à un contexte d'excès de capital des réassureurs. D'ailleurs, faute de pouvoir injecter cet excédent de

capital dans de nouveaux développements, certains réassureurs ont préféré le rendre à leurs actionnaires (*cash return*). C'est le cas notamment de Munich Re, qui entre 2006 et 2011, a racheté en moyenne pour 1 Md€ d'actions. Structurel, d'autre part, lié à l'érosion des achats de réassurance et à la conservation du risque sur la chaîne de valeur réassureur-courtier-assureur.

## Réassurance vs assurance ?

Loin d'être séduites par des prix attractifs de la réassurance, les cédantes diminuent sensiblement leurs achats. « *Tous les grands assureurs voire les assureurs de taille moyenne se sont mis à conserver plus de risques dans leur périmètre dès lors qu'ils ont pu améliorer leur connaissance de ces risques* », explique Philippe Derieux. Selon une note sectorielle de Moody's publiée en décembre dernier, Allianz aurait ainsi réduit ses volumes de réassurance de 5,5 Md€ à 4 Md€ en huit ans. Même constat pour Zurich dont le taux de primes cédées est passé de 24 % en 2002 à 16 % onze ans plus tard. De source de marché, les six premiers assureurs mondiaux auraient ainsi réduit la voilure à hauteur de 2 Md€ au cours des quatre à cinq dernières années. Un constat que partage, Gilbert Canameras, président de l'Amrae : « *Cette envie d'investir ne paraît effectivement pas dénuée de sens au vu de leur positionnement initial. En effet, sur les marchés financiers, ils sont confrontés à des placements avec des taux d'intérêts bas. En parallèle, ils doivent faire face à l'érosion de leur portefeuille en réassurance facultative (voir encadré ci-contre), leur client proposant de plus en plus de capacité en direct. Du coup, ils cherchent de*

## FACE-À-FACE

### « Des velléités de développement en direct »



THIERRY VAN SANTEN, DG d'AGCS France

« Nous voyons certains réassureurs avoir des velléités de développement direct sur les grands comptes mais ils ne sont pas forcément sur le même créneau que le nôtre. Ils offrent certes de la capacité, notamment dans des programmes de coassurance, mais ils ne sont pas réellement dans l'optique de développer un réseau de distribution propre. Ils s'appuient sur des courtiers voire des réseaux d'assureurs dans le monde pour accompagner certains programmes. En revanche, dans quelques pays du Maghreb, il y a beaucoup plus de réassureurs que l'on peut qualifier d'hybrides et qui sont très actifs à travers certains *pools*. »

### « Une souscription sélective et raisonnée »



SIMON DUFOUR, DG de Munich Re Paris

« Nous avons, à Paris, une unité qui souscrit auprès des grands comptes, baptisée Corporate Insurance Partner (CIP), et qui intervient sur du P&C, des institutions financières et du risque cyber, principalement en qualité d'assureur. Nous apportons une signature de qualité en *primary* et *excess of loss* et une capacité à analyser les risques et leur couverture, en faisant bénéficier nos clients et intermédiaires de la combinaison de notre expertise. C'est le cas pour leur exposition aux événements naturels dans le monde ou aux risques digitaux. En France, nous affichons une stratégie de souscription sélective et raisonnée, la compréhension et la qualité des risques restant les critères déterminants. »

*nouveaux rendements et ainsi à prendre en charge certains risques générant ainsi de la prime d'assurance.*

Dans ce contexte, les réassureurs injectent de plus en plus de capital de la réassurance vers l'assurance sur le marché français. Et pas seulement en partage de sort direct avec l'assureur - petites mutuelles, assureurs locaux - sous

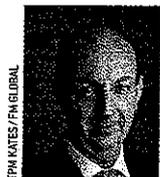
la forme de réassurance proportionnelle sur les risques de masse (dommages particuliers). Mais en adoptant de nouvelles stratégies commerciales plus offensives. À l'instar d'autres acteurs du marché, Partner Re a créé une division dédiée où les activités assurance et réassurance sont strictement séparées. Partner Re Wholesale peut intervenir en marque blanche et

principalement sur les risques financiers (RC professionnelle, responsabilité des dirigeants des institutions financières ou des sociétés commerciales,...) et a pour ambition d'offrir une solution aux acteurs du monde de l'assurance (mutuelles, banques, compagnies, courtiers d'assurance, de réassurance ou grossistes) qui souhaiteraient pénétrer ou renforcer leurs offres TPE/PME. « *Notre objectif est de soutenir nos clients qui n'ont pas tous les produits mais qui souhaitent équiper leur cible, des TPE-PME, en les multiéquipant. Nous ne leur apportons pas seulement de la capacité mais un service global: du marketing à l'accès à notre système de cotations et d'émission de polices en ligne...* », précise \*\*\*

### DEUX TYPES DE RÉASSURANCES

- **Les traités** : La cédante doit contractuellement céder et le réassureur assumer une part des risques assurés par cette dernière.
- **Les facultatives** : Pour une affaire facultative, la cédante cède et le réassureur couvre tout ou partie du risque faisant l'objet d'une police d'assurance unique. Cette forme de réassurance se fait risque par risque. La facultative est négociée séparément pour chacune des polices d'assurance réassurées. De ce fait, il n'y a aucune obligation.

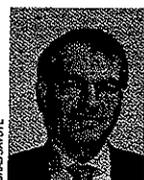
## ENTENDU SUR LE MARCHÉ



FM GLOBAL

« La situation des marchés financiers et le bon ratio affiché pour l'assurance dommages accentuent certaines velléités de développement chez certains acteurs de la réassurance. Ils sont aujourd'hui davantage positionnés en tant qu'apporteur de capacité, notamment sur des programmes de coassurance dont ils ne prennent pas l'apéritif. »

Thierry Masurel, directeur général des opérations Europe du Sud de FM Global



GRAS SAVOYE

« Cela fait longtemps que nous utilisons la capacité et la connaissance des risques des réassureurs pour apporter des solutions aux grands clients. Leur participation à un large panel de risques leur donne accès à des données permettant une analyse et un benchmark porteurs de valeur. »

Jean Rondard, directeur de Gras Savoye Corporate Risk Management



AXA

« La coassurance n'existe que dans le cas des risques d'entreprises où les réassureurs ont tendance à vouloir partager le risque avec d'autres. »

Philippe Derieux, directeur général délégué d'Axa Global P&C et directeur de la réassurance du groupe Axa



AON

« La situation du marché est très favorable pour les assureurs et les réassureurs, notamment en termes de sinistralité. Ce qui explique qu'ils nourrissent certaines ambitions. Mais il faut rester vigilant quant aux effets de stop & go potentiels qui peuvent provoquer des appels d'air au niveau des capacités déployées. »

Laurent Belhout, directeur général d'Aon Risk Solutions

... Valérie Baucher, directeur pour la France de Partner Wholesale. Et d'ajouter: « Nous n'avons pas de velléités de vendre des produits d'assurance en direct mais d'apporter une réponse à des partenaires sur le long terme (3-5 ans) qui souhaitent s'implanter ou renforcer leur offre middle market, un marché en expansion. »

Sur les « grands risques » cependant pas de velléités massives

d'apéritif au niveau des programmes plus traditionnels, notamment sur les branches dommages et responsabilité civile. En revanche sur certains risques spécifiques, qualifiés de segment de niche, certains réassureurs n'hésitent pas à prendre les commandes en apportant une capacité significative. Mais ce mouvement reste, selon les assureurs, marginal au vu des récents

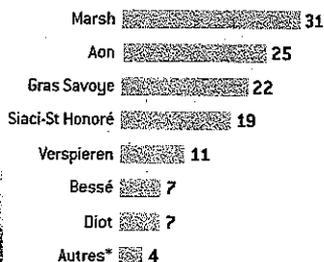
renouvellements. « Nous avons pu entendre parler d'une ou deux affaires prises en direct réalisées par une filiale d'un réassureur, notamment dans le cadre d'une apéritif. Mais cela n'est néanmoins pas une généralité. Ces filiales directes viennent aujourd'hui, selon moi, davantage se positionner sur des programmes de coassurance en complément de capacités », constate ainsi Patrick de la

Morinerie, directeur général adjoint d'Axa Corporate Solutions. Pour autant, au niveau des compagnies d'assurance, même si l'heure n'est pas à l'alarmisme, la venue de nouveaux acteurs sur les grands risques, segment déjà très compétitif, n'est pas réellement vu d'un très bon œil. « Ils participent à la compétitivité du marché en termes de capacité. Leur arrivée fait peser une nouvelle pression sur les primes », estime pour sa part le président de l'Amrae, Gilbert Canameras. Une situation qui n'est pas pour déplaire à certains courtiers comme Gras Savoye. « Leur participation à un large panel de risques leur donne accès à des données permettant une analyse et un benchmark porteurs de valeur », conclut Jean Rondard, directeur de Gras Savoye Corporate Risk Management.

■ SÉBASTIEN ACEDO ET THOMAS BAUME

### BRANCHE DOMMAGES

Nombre d'affaires..



■ Une chose est certaine, l'année 2014 a été à l'image de 2013, une année assez clémente en termes de cumul catastrophes naturelles, offrant une sinistralité plus qu'honorable aux assureurs présents sur les grands risques. Malgré ces résultats affichés et une concurrence de plus en plus accrue, les assureurs historiques de la branche dommages arrivent néanmoins à maintenir leur position avec une tarification satisfaisante, sans baisse systématique et avec des niveaux de franchises stables.

EXTRAIT DU CLASSEMENT COURTIER DES 100 PREMIÈRES ENTREPRISES FRANÇAISES