

La réassurance et l'inflation

Hervé Cachin

Volume 48, Number 2, 1980

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104076ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104076ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Cachin, H. (1980). La réassurance et l'inflation. *Assurances*, 48(2), 130–135.
<https://doi.org/10.7202/1104076ar>

La réassurance et l'inflation⁽¹⁾

par

HERVÉ CACHIN

*directeur général adjoint de la
Société Commerciale de Réassurance*

130 1 — Introduction

Lorsqu'un réassureur apporte sa capacité à un assureur direct, il peut le faire sous différentes formes: il peut intervenir risque par risque (il s'agit alors de réassurance facultative), ou plus globalement (il s'agira alors de traités de réassurance).

Quel que soit le mode d'intervention du réassureur (réassurance facultative, traités proportionnels, traités non proportionnels), il respecte habituellement le principe du partage de sort. Cela signifie que tout ce qui a été dit au cours des exposés précédents sur les problèmes que pose l'inflation aux assureurs directs, s'applique ipso facto à la réassurance:

- en assurance de biens, le réassureur veille à ce que les risques qu'il garantit ne soient pas sous assurés et, par conséquent, soutient les efforts des assureurs directs pour développer les formules de polices à indexation automatique des capitaux,
- en assurance de responsabilité, le réassureur, comme l'assureur direct, sait que ses résultats techniques sont très sensibles au niveau de l'inflation, compte tenu des longs délais qui peuvent intervenir entre l'encaissement des primes et le paiement des sinistres.

Mais l'inflation pose au réassureur d'autres problèmes plus graves, liés au caractère spécifique de son activité, notamment:

- la nature des risques qu'il garantit, qui sont normalement des risques de grande dimension,
- la durée annuelle, et annuellement résiliable, des liens contractuels qui l'unissent à l'assureur direct,
- la répartition mondiale de son activité qui l'amène à intervenir dans un grand nombre de différentes monnaies.

¹ Communication de M. H. Cachin à la journée d'études organisée par l'Institut des actuaires français de France. Actuaire, M. Cachin est bien placé pour traiter de l'inflation et de ses effets sur la réassurance. La S.C.O.R., dont il est le directeur général adjoint, est une des grandes sociétés de réassurance au monde.

2 — La nature des risques assurés

Les réassureurs interviennent surtout sur des risques de grande dimension et en responsabilité civile (r.c. générale ou r.c. automobile), ce sont les risques dont les engagements sont de plus longue durée.

En responsabilité civile automobile, le réassureur intervient presque toujours par l'intermédiaire de traités d'excédent de sinistres qui couvrent les tranches de sinistres dépassant une certaine franchise. Compte tenu du niveau habituel de ces franchises, il ne participe, en pratique, qu'aux sinistres corporels les plus graves, c'est-à-dire aux sinistres dont les délais de règlement sont les plus longs et, par conséquent, à ceux dont le coût est le plus sensible à l'inflation.

Pour l'évaluation de ses provisions techniques et pour la fixation de ses tarifs, le réassureur doit donc normalement évaluer les taux d'inflation à venir sur une longue période (10 ans en moyenne), ce qui présente les difficultés que l'on peut imaginer dans la conjoncture actuelle.

Le problème se trouve encore aggravé par certains risques de responsabilité civile générale, comme la responsabilité civile professionnelle ou la responsabilité civile après livraison, pour lesquelles un long délai préalable peut s'écouler entre l'exercice de garantie et la date de l'accident.

On peut citer, par exemple, la r.c. médicale ou hospitalière, qui a posé tant de problèmes aux assureurs et aux réassureurs américains dans les années 1970; un acte médical ou une opération chirurgicale effectué au cours des années n , et couvert par la police d'assurance de cette même année, peuvent être rendus responsables de dommages corporels qui se déclarent au cours de l'année $n + 5$, et qui se règlent définitivement au cours de l'année $n + 15$.

L'évaluation des engagements techniques et la fixation des tarifs deviennent presque impossibles dans de telles conditions, surtout lorsque s'ajoute à l'inflation des coûts, l'inflation judiciaire liée à l'évolution de la mentalité des consommateurs et de la jurisprudence des tribunaux.

Il n'existe pas de solution miracle pour résoudre ces problèmes, mais les réassureurs ont mis au point des formules d'indexation qui permettent, pour les traités non proportionnels, de partager équitablement la charge supplémentaire des sinistres liée à l'inflation entre assureur direct et réassureur:

les clauses indices des traités d'excédent de sinistres prévoient, à cet effet, une indexation de la franchise en fonction de l'évolution des salaires entre la survenance d'un sinistre et son règlement.

Les clauses de cette nature sont très répandues sur les marchés d'assu-

rances européens, dont certains sont habitués à des taux élevés d'inflation; elles le sont très peu aux U.S.A., dont les taux d'inflation, jusqu'en 1974, étaient demeurés modérés. Cela a eu comme conséquence que les réassureurs américains, ainsi que les assureurs directs opérant en second risque, ont été pris de court par l'augmentation des taux d'inflation en 1974 et 1975, et ont enregistré des résultats catastrophiques dans les branches de responsabilité civile au cours de ces deux années, du fait de l'augmentation du coût de règlement des sinistres anciens.

132

En France, dans les années 1970, les problèmes que posent, compte tenu de l'inflation, les longs délais de règlement des sinistres corporels, se sont encore aggravés, lorsque l'évolution de la jurisprudence a conduit certains tribunaux à accorder des rentes indexées au lieu d'indemnités en capitaux à des victimes d'accident.

L'indemnisation sous forme de rente indexée peut constituer, dans certains cas, une meilleure réparation du préjudice subi, mais elle pose aux assureurs et aux réassureurs des problèmes difficilement solubles puisqu'elle revient à leur imposer d'assurer l'inflation sur une période correspondant à la durée de la vie humaine, sans mettre à leur disposition des placements qui soient eux-mêmes indexés.

Fort heureusement, l'intervention des pouvoirs publics a résolu partiellement ce problème par la création d'un fonds spécial, alimenté par une taxe parafiscale, qui prend en charge les majorations de rentes liées à l'indexation.

Malheureusement, le problème n'est pas résolu pour les risques non couverts par le fonds, c'est-à-dire, pour l'essentiel, pour les risques de r.c. générale; pour ces risques, les réassureurs ont mis au point dans leurs traités de réassurance, des formules qui prévoient la prise en charge, pour un montant limité, du coût additionnel des rentes lié à l'indexation.

3 — La nature des liens contractuels

La nature des liens contractuels entre le réassureur et son client le rend aussi plus vulnérable à l'inflation.

Le traité de réassurance est, la plupart du temps, conclu avec une possibilité de résiliation annuelle par le réassureur ou par sa cédante. En droit, il n'y a donc pas de différence de ce point de vue avec la police d'assurance directe tout au moins pour la r.c. générale ou la r.c. automobile.

En fait, il y a une différence sensible:

Lorsqu'un assureur direct enregistre des pertes sur un exercice passé,

parce qu'il a mal évalué l'effet de l'inflation sur des sinistres en suspens, il peut s'efforcer de compenser ces pertes, en totalité ou en partie, par une majoration de ses tarifs pour les exercices à venir et, s'il le fait avec suffisamment de souplesse, il ne perdra pas son portefeuille de risques.

Cette pratique revient en fait à faire de la répartition puisqu'elle fait payer aux assurés futurs l'insuffisance de tarification involontaire des exercices passés.

Je sais bien que cette façon d'opérer est tout à fait contraire aux principes du système de contrôle français, mais les assureurs directs n'ont pas d'autre possibilité lorsqu'il s'agit, comme dans le cas des rentes indexées, de couvrir l'inflation sur une période de 40 ans.

Le réassureur, lui, ne peut réaliser cette compensation d'un exercice à l'autre, compte tenu de la plus grande fluidité du marché sur lequel il opère.

Toute augmentation de ses tarifs, qui interviendrait pour compenser des pertes passées liées à l'inflation, risquerait d'entraîner une résiliation de ses affaires par ses clients.

4 — La répartition mondiale de l'activité du réassureur

Par nécessité, l'activité du réassureur est internationale puisqu'il doit contribuer au placement des risques de pointe en utilisant, par un système complexe d'échanges, la capacité du marché mondial.

Le réassureur opère donc dans le monde entier et dans un grand nombre de monnaies différentes. Les problèmes de gestion que cela entraîne se sont trouvés considérablement aggravés par la conjoncture fortement inflationniste des cinq dernières années.

Tout d'abord, quand l'inflation est généralisée, les différences de taux d'inflation d'un pays à l'autre sont beaucoup plus grandes que quand elle est rampante. Ceci se traduit par des variations plus brutales des taux de change qui entraînent des difficultés accrues de gestion des actifs en devises.

D'autre part, les politiques anti-inflationnistes mises en place ici ou là, se traduisent par des restrictions de la masse monétaire qui entraînent une forte hausse des taux à court terme parfois au-delà du niveau des taux du long terme.

Cela désorganise la politique de placement pour l'assureur direct comme pour le réassureur.

Mais pour ce dernier, le jeu est beaucoup plus difficile à jouer quand il s'agit de suivre pays par pays l'évolution des différents taux dont certains sont des taux "politiques".

ASSURANCES

Le réassureur se trouve confronté à des situations très diverses selon les pays et, notamment les niveaux de taux d'inflation:

— dans les pays à taux d'inflation faible (Allemagne, Suisse, États-Unis jusqu'en 1974) il n'y a pas de problèmes graves, ni pour l'assureur, ni pour le réassureur;

Malheureusement il y a de moins en moins de pays à inflation faible puisque même l'Allemagne et la Suisse ont vu leur taux d'inflation augmenter notablement en 1979;

— dans les pays à taux d'inflation moyen (10 à 15% dans la conjoncture actuelle, comme en France), la situation est déjà plus difficile, mais des mécanismes de protection, comme les clauses d'indexation dont j'ai parlé auparavant, peuvent permettre de gérer l'inflation;

— dans le cas de taux d'inflation élevés (30, 40, 50% dans certains pays) la situation devient pratiquement incontrôlable pour l'assureur — et plus encore pour le réassureur.

Dans ce cas, le réassureur ne peut accepter d'intervenir que si la réglementation et le système financier du pays lui permettent de maintenir la valeur réelle des primes qu'il reçoit pour payer des sinistres ultérieurement.

Le réassureur atteindra cet objectif sans difficulté si la réglementation locale ne lui impose pas de déposer ses provisions techniques chez la cédante et dans la monnaie locale. Malheureusement, dans la plupart des pays à taux d'inflation élevé, il y a obligation de dépôt des provisions techniques en monnaie locale et le réassureur, pour faire face à ses engagements, doit bénéficier d'une rémunération sur ses dépôts dont le taux soit au moins égal au taux d'inflation, ce qui n'est pas toujours le cas. Il s'agit là d'un problème important pour les réassureurs qui pourront être amenés à renoncer à intervenir dans les pays où les contraintes financières et réglementaires ne permettent pas une protection suffisante des provisions techniques contre l'inflation. D'une façon plus générale, et dans tous les pays, l'accélération de l'inflation depuis 1974, a conduit les réassureurs à attacher une importance plus grande aux conditions financières de leurs traités (mécanisme de dépôt des provisions techniques, taux d'intérêt sur ces dépôts), ce qui est normal, puisque, comme cela a été mis en évidence dans l'exposé précédent, les revenus financiers jouent un rôle de plus en plus important dans l'équilibre des opérations au niveau de l'assurance directe.

Dans le même ordre d'idée, le réassureur est conduit, dans la conjoncture actuelle, à attacher plus d'importance que, par le passé, aux délais de règlement des soldes qui lui sont dus.

Pour les affaires traitées dans les pays à fort taux d'inflation, et par conséquent à monnaie faible, tout retard dans le règlement des soldes de réassurance est évidemment source de perte pour le créancier, surtout si une dévaluation intervient entre la naissance de la créance et son règlement.

Le réassureur professionnel, qui s'efforce lui-même de régler les sinistres dans les délais les plus brefs, attend donc de ses clients, étant donné la conjoncture inflationniste actuelle, des règlements plus rapides.

5 — Conclusion

J'ai étudié quelques-uns des problèmes que pose aux réassureurs professionnels l'augmentation des taux d'inflation intervenue au cours des années passées; il s'agit pour eux de problèmes graves qui ont mobilisé, au cours des dernières années, beaucoup de leur énergie.

De l'inventaire de ces problèmes, je retiendrai deux conclusions:

- a) **La première** est qu'un réassureur ne peut se développer dans des conditions satisfaisantes que s'il bénéficie d'un environnement économique et monétaire stable.

Un réassureur se trouvera mieux placé dans la concurrence internationale s'il exerce son activité dans un pays à monnaie forte.

Compte tenu des mécanismes financiers de l'assurance et de la réassurance, et notamment des décalages qui existent entre l'encaissement des primes et le règlement des sinistres, le réassureur qui opère hors de son pays profite des réévaluations de sa monnaie et se trouve pénalisé par ses dévaluations. Ce n'est d'ailleurs pas une coïncidence si les deux premiers réassureurs mondiaux sont l'un allemand et l'autre suisse.

- b) **Ma deuxième conclusion** est que l'accélération de l'inflation dans les années récentes accroît la vulnérabilité des réassureurs qui n'attachent pas à ce problème l'importance qu'il mérite.

Au cours des décennies passées, les quelques défaillances des sociétés de réassurance qui sont intervenues, ont été surtout provoquées par des événements catastrophiques (tempêtes, tremblements de terre) ou par des sinistres de grande ampleur (r.c. pharmaceutique).

Si de nouvelles défaillances devaient intervenir dans l'avenir, je ne serais pas étonné qu'elles soient provoquées par une prise en compte insuffisante des problèmes de l'inflation.