

L'assurance et la réassurance, un monde de problèmes : un point de vue européen

Jacques Bourthoumieux

Volume 52, Number 1, 1984

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1104357ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1104357ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Bourthoumieux, J. (1984). L'assurance et la réassurance, un monde de problèmes : un point de vue européen. *Assurances*, 52(1), 8–20.
<https://doi.org/10.7202/1104357ar>

Article abstract

At the most recent *Rendez-Vous de Septembre*, held in Monte Carlo, Mr. Jacques Bourthoumieux, President of the Société Anonyme Française de Réassurance, described the viewpoint of an European towards the situations outlined in the reports of Mr. James J. Meenaghan and Mr. B.J. Brennan. We would have liked to include all of these papers in one edition, with a full description of the debate between Messrs. Meenaghan, Brennan and Bourthoumieux under the chairmanship of Mr. A.L. Preston. Lack of space has forced us to divide this exchange of views between two editions of our magazine.

L'assurance et la réassurance, un monde de problèmes : un point de vue européen

par

Jacques Bourthoumieux

8

At the most recent Rendez-Vous de Septembre, held in Monte Carlo, Mr. Jacques Bourthoumieux, President of the Société Anonyme Française de Réassurance, described the viewpoint of an European towards the situations outlined in the reports of Mr. James J. Meenaghan and Mr. B.J. Brennan. We would have liked to include all of these papers in one edition, with a full description of the debate between Messrs. Meenaghan, Brennan and Bourthoumieux under the chairmanship of Mr. A.L. Preston. Lack of space has forced us to divide this exchange of views between two editions of our magazine.



I - Le marché européen

L'Europe est une notion géographique ou politique, essentiellement variable ; aussi importe-t-il, en premier lieu, de définir ce que l'on entend par *marché européen de l'assurance*.

Le rôle dévolu à l'assurance, dans les pays de l'Europe de l'Est, exclut ceux-ci de la notion de *marché*, qui doit donc s'appliquer aux seuls pays de l'Europe de l'Ouest, qu'ils soient ou non membres du Marché Commun.

Ce marché européen s'est beaucoup développé au cours des vingt dernières années, passant de 21% du marché mondial en 1960, à 33% en 1980, tandis que la part du marché nord-américain diminuait de 72% à 47%.

Les diversités sont grandes, en Europe, entre les différents marchés nationaux, taille des compagnies, réglementation de l'assurance et, éventuellement, de la réassurance, prime moyenne par habitant, il y a peu de points communs, en apparence, entre le marché grec, par exemple, et le marché allemand.

Mais une réflexion plus poussée amène à constater qu'il s'agit de différences plus de degré que de nature et que les difficultés que rencontre l'assurance européenne sont générales.

II – Les problèmes de l'assurance directe européenne

Ces difficultés ne sont pas étrangères à celles que connaissent les autres marchés des pays industrialisés non européens. Il est, à ce titre, significatif que les compagnies japonaises, pour la première fois en 1982, aient enregistré une baisse de 10% de leurs résultats.

L'origine de ces difficultés doit, bien évidemment, être recherchée dans la crise économique qui, à des titres divers, affecte l'ensemble de la communauté internationale.

Si, dans un premier temps, l'assurance n'a été que peu sensible au ralentissement économique, il ne fait guère de doute que progressivement la stagnation des investissements industriels et de l'activité économique en général a entraîné une diminution de la croissance des encaissements partiellement masquée, il est vrai, par les conséquences de l'inflation. Contraints à une réduction draconienne de leurs frais de production, les industriels ont cherché à réduire le coût de leur protection d'assurance, soit en faisant pression sur les taux, soit en conservant la portion la moins vulnérable des risques à leur charge, par élévation des franchises ou création de *captives*, encore que ce mouvement ait été, en Europe, jusqu'à présent, infiniment plus réduit qu'aux États-Unis.

Depuis longtemps déjà, les risques des particuliers, qu'il s'agisse des risques dommages incendie, vol, ou des risques de responsabilité civile générale ou automobile, étaient soumis à la pression des pouvoirs publics et des mouvements de consommateurs sur deux plans :

- limitation des hausses de tarifs, dans le cadre de la lutte contre l'inflation ;
- limitation des marges bénéficiaires des assureurs, par redistribution des bénéfices aux assurés.

Les exemples sont nombreux : limitation des bénéfices de l'assurance automobile en Allemagne, clause de bonus-malus en France, participation obligatoire des assurés aux bénéfices vie, etc.

L'assurance des particuliers tendait progressivement à devenir la garantie d'un risque social, ne laissant guère de marge de manoeuvres aux assureurs en cas de détérioration des résultats.

Devant le ralentissement de leur activité, les assureurs ont été progressivement poussés à rechercher le développement de leur encaissement par une baisse des niveaux tarifaires d'autant plus facilement envisagée que les résultats de l'assurance, dans la période 1970/1978, avaient généralement été satisfaisants.

ASSURANCES

C'est ainsi, par exemple, que le taux moyen des risques incendie industriels a baissé progressivement :

- en Allemagne :
 - de 1,61% en 1975
 - à 1,10% en 1981, soit une baisse totale de 32%.
- en France :
 - de 2,17% en 1975
 - à 1,43% en 1981, soit une baisse totale de 34%.

10

Cette tendance était renforcée par deux phénomènes souvent commentés :

- Dans le cadre du Marché Commun, la prohibition des ententes prévues par le Traité de Rome débouchait progressivement sur la remise en cause des tarifs obligatoires. En revanche, en raison des difficultés rencontrées pour sa mise en place, la liberté de prestation restait sans influence, la part des assureurs étrangers, sur les différents marchés nationaux, fluctuant généralement entre 5 et 10%.
- Les hauts taux d'intérêt permettaient aux assureurs d'accepter des baisses de tarifs que devait, en principe, compenser l'augmentation de leurs revenus financiers.

Il en est résulté un développement de la concurrence qui a entraîné, d'une manière générale, une détérioration très sensible des résultats techniques. Certes, les pertes ne sont pas égales sur tous les marchés, ni systématiques dans toutes les branches, mais il est certain que les branches non-vie, spécialement, ont enregistré une aggravation considérable de leurs résultats techniques au cours des dernières années, ainsi qu'en témoigne, par exemple, le compte d'exploitation global de l'assurance française, au cours des cinq dernières années, qui a évolué de la manière suivante :

Pour l'ensemble des opérations d'assurance-vie et non-vie, le résultat exprimé en valeur absolue et en pourcentage des primes a été (en millions de francs) :

- 1977	:	2.222	2,9%
- 1978	:	2.044	2,3%
- 1979	:	1.789	1,8%
- 1980	:	997	0,9%
- 1981	:	333	0,2%

A S S U R A N C E S

Les branches non-vie seules ont donné les résultats suivants (en millions de francs) :

- 1977	:	1.532		3, %
- 1978	:	1.361		2,1%
- 1979	:	1.083		0,7%
- 1980	:	287		0,4%
- 1981	:	484	-	0,5%

On constate donc, depuis 1977, une détérioration continue du compte d'exploitation. Le résultat de la branche vie demeure positif, mais diminue en pourcentage des primes, d'une façon très sensible (en millions de francs) :

- 1977	:	690		4, %
- 1978	:	683		3,2%
- 1979	:	706		2,8%
- 1980	:	710		2,6%
- 1981	:	817		2,3%

En Allemagne, le résultat brut des affaires non-vie, exprimé en pourcentage des primes, marque également une nette tendance à la détérioration :

- 1978	:		-	0,2%
- 1979	:		-	0,5%
- 1980	:		+	0,1%
- 1981	:		-	1,1%

Cette tendance défavorable ne doit pas être attribuée à la seule diminution des taux de prime ; d'autres phénomènes contribuent à augmenter progressivement la charge des sinistres :

- C'est, en premier lieu, l'extension continue des risques assurés. Le développement des mouvements de consommateurs et la prise de conscience croissante du rôle social et économique de l'assurance entraînent des exigences accrues quant à la nature et à l'ampleur des risques garantis, tant en dommages qu'en responsabilité civile, sans contrepartie suffisante sur le plan des primes. Sur le plan industriel, les responsables d'assurance (*risk managers*) cherchent à accroître sans cesse les risques mis à la charge des assureurs, à transférer à ceux-ci une part aussi forte que possible du risque de l'entreprise afin de garantir au maximum la rentabilité de leurs primes, transfert dont les assureurs sont souvent mal armés pour apprécier les conséquences au niveau de la sinistralité.
- C'est l'augmentation considérable de la valeur des risques assurés, sur le plan industriel, par suite de la concentration des valeurs et des responsabilités. Augmentation d'autant plus sensible que, dans le même temps, sous l'effet de la crise économique, le tissu industriel tend à

s'anémier et que l'on assiste, ainsi, à une détérioration des équilibres antérieurs.

- Enfin, l'évolution des mentalités et l'augmentation de la criminalité affectent progressivement tous les pays européens et entraînent la croissance très importante des sinistres incendie volontaires et la dégradation de la branche vol, par exemple.

La situation est incontestablement moins préoccupante dans la branche vie, peut-être parce que, souvent, cette forme d'assurance est favorisée par l'octroi d'exonérations fiscales.

12

On constate, cependant, une tendance à la diminution des marges, moins en assurance individuelle, dont la part de marché est, en général, en baisse, qu'en assurance collective, du fait de l'inclusion des garanties invalidité et maladie et, également, de la diminution de rentabilité que suppose cette vente collective de l'assurance.

Sur le marché français, la part des assurances collectives, dans le total des primes encaissées par les compagnies d'assurance-vie, est passée progressivement de 38% en 1971, à 44% en 1981.

III – Dans un tel contexte, quelle est la situation sur le plan de la réassurance ?

Il n'est guère possible de se livrer à une appréciation chiffrée de la situation, car il n'existe pas de statistiques européennes, mais l'impression est que, dans l'ensemble, si l'on considère les seuls résultats techniques, les réassureurs éprouvent plus de difficultés que les assureurs directs. Pour le marché allemand, cette différence de résultats est soulignée par l'Office Fédéral de l'Assurance dans son rapport d'activité pour 1981.

La comparaison entre les résultats techniques nets des assureurs directs non-vie et des réassureurs est éloquent :

	Assureurs directs	Réassureurs
- 1978	+ 0,74%	- 2, %
- 1979	+ 1,5 %	- 5,3%
- 1980	+ 0,9 %	- 2,4%
- 1981	- 0,2 %	- 3,4%

Ceci s'explique, comme le note très bien l'Office Fédéral allemand, en premier lieu, par la participation plus que proportionnelle des réassureurs aux pertes. En effet, la structure des programmes de réassurance et le choix des modes de rétention et de cession, suivant que les risques sont considérés comme désirables ou lourds, permettant, même dans les traités proportionnels, de transférer éventuellement au réassureur une sinistralité plus lourde que celle qui est conservée par l'assureur direct.

Si, au niveau de chaque risque, la part du réassureur est bien proportionnelle, au niveau de la branche et *a fortiori* du marché, certaines branches profitables pouvant être peu ou pas réassurées, sa participation n'est plus proportionnelle. Or, la tendance des assureurs, en période difficile, est tout naturellement de rechercher le maximum d'économies sur les cessions de réassurance, quand ce n'est pas de tenter d'améliorer durablement des résultats déficitaires par la contribution des réassureurs.

Les risques des particuliers, de faible importance unitaire, ayant la réputation (de plus en plus démentie) de laisser une certaine marge bénéficiaire, la tendance est de supprimer progressivement toute réassurance proportionnelle et de se contenter de les garantir en excédent de sinistres semi-catastrophiques ou catastrophiques.

13

Les taux demandés pour ces garanties non proportionnelles n'ont cessé de s'avilir au cours des dernières années. Il faut, d'ailleurs, remarquer que si, dans les affaires automobile, les tarifications sont, en général, basées sur des études actuarielles sérieuses et étendues, il en est rarement de même dans le secteur des dommages, dans lequel les taux résultent beaucoup plus d'une ambiance de marché que d'une approche actuarielle, soit de la sinistralité, soit de la composition des portefeuilles d'assurances directes.

On est, cependant, en droit de se demander quels sont les véritables résultats de la réassurance non proportionnelle et quelle est sa solidité lorsque l'on considère :

- l'ampleur des risques dommages et responsabilité pris en charge par ce marché qui, on l'oublie trop souvent, ne représente, en encaissement, qu'un faible pourcentage du marché direct ;
- la difficulté qu'éprouvent les réassureurs à prévoir leurs résultats, étant donné la faible récurrence des sinistres véritablement catastrophiques et la durée de règlement des sinistres de responsabilité civile.

La situation est, pour l'instant, beaucoup plus claire et plus défavorable pour les réassureurs des traités proportionnels, traités qui protègent de préférence les risques dommages importants.

L'augmentation de l'offre de réassurance a permis aux assureurs directs de se doter de capacité d'acceptation considérable, ce qui a conduit, sur plusieurs marchés, à une diminution très sensible de la coassurance, les conditions obtenues des réassureurs étant plus avantageuses que celles des coassureurs.

On constate que, bien souvent, les programmes de réassurance sont articulés de telle sorte que les réassureurs se trouvent à supporter une part plus que proportionnelle de la sinistralité.

Un traité de base en quote-part ou en excédent de plein limité, dont les résultats sont, soit profitables, soit, au minimum, équilibrés, est échangé sur une base de stricte réciprocité avec d'autres assureurs directs.

Les autres traités excédents ou facultatifs/obligatoires du programme, de plus en plus déséquilibrés, sont cédés sur le marché de la réassurance et laissent de lourdes pertes dès la survenance de quelques grands sinistres. Pertes qui pourront atteindre, suivant les traités, de 20 à 50%, et même plus et ne pourront pas être compensés dans les années suivantes, même en cas d'absence de grands sinistres, étant donné les conditions de réassurance consenties.

14

Ainsi, il apparaît bien que lorsque l'assurance traverse une période de pertes techniques, la réassurance se trouve doublement pénalisée, puisque ses mécanismes tendent, tout naturellement, à une aggravation des déséquilibres du marché direct et de ses résultats négatifs.

La persistance d'une telle situation s'explique par l'énorme augmentation de la capacité de réassurance qui s'est produite au cours des dix dernières années, du fait :

- de l'extension du champ d'activité des réassureurs en place ;
- de l'internationalisation du marché ;
- de l'intervention sur ce marché d'un nombre considérable de nouveaux venus, sociétés ou départements de compagnies directes.

Ce phénomène a été incontestablement favorisé :

- par l'augmentation des taux d'intérêt au cours des dernières années ;
- par l'illusion que le développement devenu difficile des assurances directes pourrait être obtenu par la réassurance.

Il en est évidemment résulté un excès de concurrence dont les conséquences se font sentir aujourd'hui.

Un autre phénomène contribue à aggraver les difficultés des réassureurs, phénomène qui, à mon sens, n'a pas été, jusqu'à présent, suffisamment analysé : c'est celui de la dégradation des possibilités de compensation de résultats entre les différents marchés d'assurance.

Il faut aujourd'hui se demander, lorsque l'on constate le parallélisme des mauvais résultats entre l'Amérique du Nord, l'Europe, l'Afrique du Sud, l'Australie, la détérioration des résultats japonais, si cette compensation peut encore être envisagée.

Ou si, au contraire, la similitude des politiques sociale, économique, monétaire et financière qui, dans toutes les nations industrielles, doivent faire face aux mêmes problèmes de récession économique, de lutte contre l'inflation, le

chômage, ne conduit pas à une évolution généralement semblable des marchés nationaux d'assurance.

Il est clair que des différences marquées subsistent, mais la tendance générale est là, qui ne se limite pas, d'ailleurs, aux politiques des états, mais qui englobe, aussi, les politiques de défense des consommateurs comme les politiques des groupes industriels.

Cela ne veut évidemment pas dire que tous les marchés d'assurance devraient évoluer d'une manière strictement parallèle, mais ceci, cependant, amène à penser que l'une des composantes de la réassurance, qui était la compensation dans l'espace, aurait de plus en plus tendance à s'estomper.

15

IV – Peut-on espérer que, prochainement, le marché européen sortira de la phase descendante du cycle ?

Un redressement significatif des résultats de l'assurance directe ne peut être envisagé qu'avec beaucoup de prudence.

Sur le plan de l'assurance des particuliers, les politiques sociale et de défense des consommateurs, ainsi que la lutte contre l'inflation, devraient continuer à faire sentir leurs effets. On peut également penser que la tendance au développement des méthodes modernes de vente collective de l'assurance ne contribueront pas à un redressement des marges bénéficiaires.

Sur le plan de l'assurance industrielle, si la reprise économique amorcée au début de l'année 1983 se confirme, l'assurance pourrait en bénéficier, mais peut-être plus dans l'importance des primes souscrites que dans les résultats.

De nombreux facteurs semblent devoir jouer comme des freins à une augmentation significative des marges bénéficiaires :

- Influence des règles de libre concurrence dans le cadre du Marché Commun ;
- Toute tentative de redressement des tarifs industriels n'entraînerait-elle pas une remise en cause de la situation du marché ?

Il est caractéristique que c'est au moment où l'on parle d'un possible redressement du marché de l'assurance aviation que les compagnies IATA, qui ont perdu \$2 milliards U.S. en 1982, remettent à l'ordre du jour la création d'une captive d'assurance.

- Poursuite du développement de la taille et de la concentration des risques, ce qui fragilise les résultats de l'assurance par le déséquilibre accentué entre primes et engagements. Cependant, les assureurs ne pourront pas longtemps continuer à supporter les pertes qui ont été généralement les leurs en 1981 et 1982, en branches élémentaires, et maintenir l'augmentation de leur encaissement, ce qui pourrait, à la longue, mettre en cause le niveau même de leur marge de solvabilité.

Ceci d'autant plus que la baisse des taux d'intérêt, amorcée à partir d'août 1982, devrait exercer un effet défavorable sur les comptes d'exploitation.

Les assureurs devront donc obligatoirement réviser en hausse le coût de leurs garanties et c'est, d'ailleurs, un mouvement qui a été énergiquement entamé sur plusieurs marchés européens, dans différentes branches, au cours de l'année 1982. Mais la tâche sera rude car, et on l'a souvent fait remarquer, le redressement d'un marché est une entreprise de longue haleine qui suppose une grande cohésion entre assureurs et une grande détermination. Si l'on reprend l'évolution des taux incendie français industriel, on constate qu'il faudrait augmenter le taux moyen de 51% pour revenir au taux de 1975.

16

L'effort devrait également porter sur les conditions d'assurances, car l'extension continue du champ des garanties, le développement de tous risques et le développement de la jurisprudence en matière de responsabilité civile doivent être pris en considération, si l'on veut éviter une poursuite de la détérioration des résultats.

Tout ceci ne sera possible que dans la mesure où les assureurs accepteront de se montrer plus sélectifs, plus intéressés par leurs résultats techniques que par la croissance de leurs encaissements.

Il est, d'ailleurs, d'ores et déjà symptomatique que, sur un même marché, les résultats varient fortement entre compagnies et, bien souvent, d'une manière inversement proportionnelle à l'augmentation du volume des primes. Mais donner la préférence à la qualité du portefeuille et, donc, aux résultats plutôt qu'à la croissance, a aussi des limites : il n'est pas possible de renoncer à toute croissance.

Aussi, dans la situation de concurrence que connaît, à l'heure actuelle, le marché, et étant donné les résistances qui ne manqueront pas de se manifester au redressement des résultats, peut-on imaginer que les compagnies seront de plus en plus conduites à rechercher simultanément une amélioration de leur coût de gestion et de leurs revenus financiers ?

Cela devrait déboucher progressivement sur une accélération de la concentration des compagnies, concentration très inégalement réalisée, à l'heure actuelle, suivant les différents marchés nationaux et qui ne pourra que se poursuivre. Dans une période de stagnation relative des encaissements, et alors que tous les assureurs sont conscients de ce qu'ils doivent améliorer leurs prestations, au niveau de la prévention et de l'étude des risques, il paraît probable que la réduction des frais de gestion ne pourra être obtenue que par une concentration des moyens ; concentration qui permettrait également une amélioration sensible des produits d'investissement, grâce aux effets de masse et aux possibilités de diversification.

Si l'assurance devait s'adapter à des marges de plus en plus serrées, l'équilibre technique étant devenu inséparable d'une certaine prise en considération des revenus financiers, spécialement dans le domaine des risques de particuliers, cette adaptation entraînerait obligatoirement une concentration de l'offre d'assurance.

Ce faisant, l'assurance ne ferait rien d'autre que de recourir aux mêmes remèdes que les nombreux secteurs de l'industrie qui, avant elle, ont dû faire face à la crise économique et s'adapter.

V – Quels pronostics peut-on faire quant à l'évolution de la réassurance ?

17

Dans les dernières semaines de l'année 1982, le renouvellement des traités proportionnels a parfois posé des problèmes. Déjà, les années précédentes, on avait observé une diminution de la capacité de réassurance, généralement limitée aux branches maritimes et aviation. À partir de novembre 1982, cette tendance s'est confirmée et étendue à l'ensemble des branches.

Cette réaction défavorable des souscripteurs de traités proportionnels a été provoquée par l'augmentation simultanée des pertes sur la plupart des marchés européens, ce qui a eu pour effet d'inverser, en faveur des cédantes, les flux monétaires, d'autant plus brutalement que le déséquilibre croissant des traités s'est traduit par des pertes d'une ampleur dépassant les prévisions.

De nombreux réassureurs ont pris conscience de la nécessité de réduire leur potentiel de perte par réduction de leurs encaissements et épuration de leur portefeuille.

En revanche, le marché des excédents de sinistres n'a pas connu la même tension, cependant, que l'on est en droit de penser que les tarifs pratiqués, évidemment très influencés par le marché de Londres, sont généralement insuffisants.

Cette absence de réaction s'explique :

- par les bénéfices que procurent globalement ces traités, aussi longtemps qu'ils ne sont pas affectés par une catastrophe majeure en dommages, ou par des déviations inattendues du montant des réparations en responsabilité civile ;
- par la rapidité d'encaissement des primes trimestrielles ;
- par les soldes, généralement positifs, obtenus en l'absence de catastrophes, qui incitent à prendre en considération les revenus financiers obtenus à partir des fonds encaissés.

Certains assureurs, devant les difficultés de renouvellement de leurs traités proportionnels, se sont adressés, avec succès, au marché des excédents de sinistres.

Il y a tout lieu de penser que cette tendance à la réduction de capacité de la réassurance proportionnelle s'accroîtra dans les semaines à venir. Les réassureurs, étant donné les délais d'envoi des comptes, leurs méthodes de clôture de bilans, tardent toujours à prendre connaissance de leurs résultats, à tel point que, lorsque, en 1982, est intervenue cette réduction de capacité, beaucoup de réassureurs ne connaissaient pas encore leurs résultats techniques de l'année 1981.

18

Aujourd'hui, ils connaissent leurs résultats de l'année 1981, savent que 1982 est, généralement, en aggravation, et n'espèrent guère d'amélioration au titre de l'année 1983. Parallèlement, ils poursuivront l'effort d'amélioration des conditions en restructurant les programmes de réassurance par diminution de la capacité brute des cédantes, afin d'obtenir un meilleur équilibre d'engagements/primes, en augmentant les rétentions des cédantes, en améliorant les conditions économiques des traités : taux de commissions, participations aux bénéfices, rémunérations des dépôts.

Ces modifications ont déjà été entreprises, à la fin de 1982, mais il est certain que la pression, en ce sens, s'accroîtra.

La seconde étape qui, tôt ou tard, devra être abordée, sera celle de la mise en ordre des traités d'excédents de sinistres. Les assureurs directs qui recourent à ce marché devront s'inquiéter d'une manière beaucoup plus précise, non seulement de la qualité de leurs réassureurs, mais également de leur volonté de faire face à leurs engagements. Il est vrai que les réassureurs européens ont su maintenir un très haut niveau de solvabilité et de technicité, au cours des dernières années, et n'ont été que rarement affectés par les divers scandales qui ont agité l'industrie de l'assurance et de la réassurance, au niveau mondial. Mais ils ne sont pas les seuls à accepter des affaires de réassurance des marchés européens, l'ensemble des réassureurs mondiaux, soit directement, soit indirectement, y participent d'une manière croissante et les assureurs européens doivent être conscients de l'absolue nécessité de procéder à une sélection rigoureuse de leurs partenaires de réassurance.

Cette plus grande sélectivité de la part des assureurs entraînera inévitablement une diminution de la capacité du marché. Les réassureurs, de leur côté, prendront conscience de l'insuffisance et de la précarité des marges bénéficiaires qui leur sont consenties, des conséquences possibles, sur l'équilibre de leurs comptes, d'une dégrèvement rapide des taux d'intérêt.

Il est donc probable que l'on s'achemine, pour l'ensemble du marché, vers une réduction progressive de la capacité de réassurance, réduction qui devrait contribuer au redressement du marché direct : inévitablement, la pression exercée par les réassureurs, en vue de l'amélioration de leurs résultats, obligera, à leur tour, les assureurs à rechercher une correction de leurs résultats bruts.

Mais il ne faut pas se faire d'illusion, le redressement du marché de la réassurance sera lent et sans doute imparfait.

Les assureurs chercheront à échapper aux demandes d'amélioration des réassureurs en continuant à utiliser l'excès de capacité de réassurance qui tendra à diminuer, mais ne disparaîtra pas. Beaucoup de réassureurs hésiteront devant les conséquences, sur leur trésorerie, et donc, sur leurs revenus financiers, d'une réduction trop brutale de leur encaissement, surtout si leurs provisions sont insuffisantes.

Que conviendra-t-il donc de faire ?

Très certainement, revenir aux principes de base de la réassurance. Il ne serait, en effet, pas suffisant que les conditions de la réassurance soient améliorées, encore faudrait-il que les cédantes :

- améliorent sensiblement leurs résultats bruts ;
- acceptent de partager plus équitablement leur sort avec leurs réassureurs.

Ceci implique que la personnalité des cédantes, si importante pour les réassureurs professionnels, doit reprendre toute son importance. C'est ce que les nouveaux venus à la réassurance ont trop souvent ignoré, imaginant que seules comptaient les conditions du marché.

Or, lorsque les réassureurs sont amenés à prendre à leur charge une part potentiellement importante des pertes techniques de leurs cédantes, remettant ainsi en jeu leurs revenus financiers, il importe qu'ils attachent le plus grand prix à la qualité de ceux auxquels ils apportent leur concours, à leur philosophie d'affaires et se posent certaines questions :

- L'assureur direct est-il à même de surmonter les difficultés actuelles de son marché et a-t-il une politique plausible de redressement des résultats techniques ?
- L'assureur consent-il à son réassureur un équitable partage du sort ?
- En cas de retour à des résultats techniques satisfaisants, l'assureur sera-t-il disposé à laisser à son réassureur la possibilité de récupérer les pertes qu'il aura subies ?

C'est toute cette analyse technique, mais aussi psychologique, à laquelle doit se livrer le réassureur, s'il veut durablement améliorer ses résultats. On a souvent dit que le réassureur devait suivre le marché et apporter à ses cédantes son appui dans les mauvaises années, en jouant un rôle de répartiteur des résultats dans le temps. Mais on peut se demander dans quelle mesure ce rôle traditionnel n'a pas été remis en cause par l'extraordinaire augmentation de la capacité de réassurance, par l'éclatement à l'échelle mondiale du marché qui a conduit parfois à un certain cynisme à l'égard des réassureurs et à une résis-

tance anormale à leurs demandes d'amélioration. La continuité de la réassurance a bien souvent été sacrifiée à son moindre coût.

Le réassureur doit être conscient de cette situation et procéder, en conséquence, à l'analyse de son portefeuille.

Il faut, en effet, voir qu'un avantage non négligeable du réassureur est la légèreté de son organisation par rapport à celle de l'assureur direct qui doit faciliter les efforts en vue d'une amélioration des résultats. Il a toujours la possibilité de reprendre sa liberté annuellement, sans avoir les problèmes de portefeuilles, ni les problèmes de réseau commercial qu'ont les assureurs directs. À la limite, ses problèmes de personnel sont bien moindres.

20

En revanche, il est vrai que le nombre restreint de leurs clients et la loi non écrite de leur profession exigent des réassureurs qu'ils n'utilisent ces mesures extrêmes de résiliation qu'avec une très grande prudence. Ainsi, les réassureurs ne sont pas désarmés dans la période actuelle. Une amélioration de leurs résultats est à leur portée, mais celle-ci exige, de leur part, un approfondissement technique permanent, une connaissance améliorée de l'évolution et de la nature des affaires au niveau direct, comme au niveau de la réassurance, une volonté lucide de collaboration avec les assureurs directs, pour parvenir, en commun, à un assainissement du marché.

Le groupe *Unione Italiana Di Riassicurazione* nous fait part de ses résultats pour 1982, tout en nous confirmant que M. Mario Luzzatto a été élu président. Nous désirons féliciter la compagnie et son administrateur délégué et directeur général pour les résultats obtenus au cours d'une année très difficile.