

Commentaires sur le rôle technique et financier de la réassurance

Robert Parizeau

Volume 28, Number 3, 1960

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103393ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103393ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Parizeau, R. (1960). Commentaires sur le rôle technique et financier de la réassurance. *Assurances*, 28(3), 121–128. <https://doi.org/10.7202/1103393ar>

ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Autorisée comme envoi postal de la deuxième classe.
Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement : \$2.50

Le numéro : - \$0.75

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 102
410, rue St-Nicolas
Montréal

121

28 année

Montréal, octobre 1960

No 3

Commentaires sur le rôle technique et financier de la réassurance

par

ROBERT PARIZEAU

La réassurance est un domaine encore assez peu connu au Canada. L'homme de la rue n'en soupçonne guère l'existence. Pour le souscripteur, c'est l'excuse par excellence qu'il peut donner à un courtier ou à un agent qui essaie de placer un risque indésirable. Sauf au niveau de la direction, rares sont les techniciens qui ont une idée précise de ce qu'est la réassurance et, pourtant, très peu d'assureurs pourraient se maintenir sur le marché sans l'aide de ses réassureurs.

Pour bien comprendre le rôle de la réassurance, il faut se rappeler que l'opération d'assurance consiste à répartir entre plusieurs les pertes de quelques-uns. Le réassureur permet à l'assureur d'augmenter considérablement son champ d'action tout en limitant ses pertes sur les risques individuels. En somme, la réassurance permet d'accroître au maximum la répartition des risques, pour ainsi faciliter le jeu de la loi

122 des grands nombres. Un assureur aura des résultats d'autant plus stables que la relation entre sa perte maximum sur un seul risque et son volume total de prime sera faible, et cela, encore une fois, dans le but de permettre à la loi des grands nombres de jouer, loi fondamentale sur laquelle s'appuie toute l'industrie. Aucune compagnie ne peut s'installer sur le marché en disant qu'elle n'acceptera pas de police pour un montant supérieur à \$5,000. \$10,000. ou \$25,000. L'agent qui désire placer \$80,000. sur une résidence, construite en brique solide, à Outremont, ne veut pas livrer à son client une dizaine de contrats. La compagnie, qui acceptera le risque, pourra le prendre en entier, quitte à ne garder que \$5,000. ou \$10,000. pour son propre compte et à céder la différence au réassureur. C'est donc ainsi par la réassurance qu'une compagnie limitera ses possibilités de pertes sur des risques individuels.

Il ne faudrait pas croire que le réassureur gardera tout le montant qui lui est donné par la cédante. Il aura lui-même des traités de rétrocession, et les rétrocessionnaires ne garderont fort probablement qu'une partie de ce qui leur est confié. Pour un très gros sinistre, il ne serait pas exagéré de dire que le marché mondial de l'assurance et de la réassurance sera affecté, soit directement, soit indirectement par un traité de rétrocession quelconque. La réassurance ne peut en effet être conçue que dans un cadre vraiment international. Un risque important souscrit à Montréal, ira probablement se ballader en Europe, puis peut-être en Asie, pour revenir au Canada, en passant par l'Amérique du Sud et les Etats-Unis. La chose peut sembler surprenante à certains, mais elle n'en est pas moins réelle.

Ainsi, la réassurance a pour objet primordial d'aider le jeu de la loi des grands nombres, en facilitant la répartition des risques entre le plus grand nombre d'intéressés. L'assu-

reur utilisera la réassurance comme un instrument qui lui permet d'améliorer la qualité de ses résultats techniques par la constitution d'un portefeuille plus équilibré. En se rappelant toujours le principe fondamental de la répartition des risques, la cédante doit voir à ce qu'il y ait un équilibre entre sa conservation maximum pour propre compte et le volume de prime total conservé pour propre compte. Il est, en effet, beaucoup plus important pour une cédante de développer ses acceptations brutes pour se tailler une place sur le marché, que de vouloir accroître son montant de primes nettes, dans le seul but d'être moins dépendant de ses réassureurs. Ce qui est important pour une compagnie, ce n'est pas de céder de moins en moins à un réassureur, mais de se constituer un portefeuille équilibré. Inutile de dire que tout cela doit se faire dans un esprit de collaboration et d'extrême bonne foi envers les réassureurs.

123

Examinons très brièvement comment on procède en pratique pour obtenir ce résultat. En assurance incendie, vol, et risques divers, on utilise ordinairement le traité en excédent de plein. C'est un traité qui prend à sa charge tout ce qui excède la conservation de la cédante, que l'on appelle plein. Certes, l'acceptation du réassureur a des limites, et c'est pour cela que l'on parlera d'un traité de huit pleins, dix pleins, ou douze pleins, c'est-à-dire d'un traité ayant une capacité de huit, dix, ou douze fois la conservation de la cédante.

Pour illustrer le cas: revenons à cette maison de \$80,000., construite en brique solide, à Outremont. Chaque compagnie possède son propre tableau de pleins, qui a été établi en fonction de ses ressources financières. Ce tableau indique les montants d'assurance que la société peut conserver entièrement pour elle-même. Ainsi, pour les maisons d'habitation, on pourrait avoir les catégories suivantes:

A S S U R A N C E S

Construction	Régions Protégées	Régions Semi-Protégées	Régions Non-Protégées
Brique solide	10,000.	7,500.	5,000.
Bois et brique	7,500.	5,000.	2,500.
Bois	5,000.	2,500.	1,250.

124 Si cette compagnie accepte la police de \$80,000., elle ne gardera que \$10,000. pour propre compte, étant donné son tableau de pleins. La différence, soit \$70,000. sera cédée au réassureur. La prime totale, ainsi que les sinistres, seront divisés proportionnellement, soit à raison de $\frac{1}{8}$ pour l'assureur, et $\frac{7}{8}$ pour le réassureur. Un sinistre de \$30,000., par exemple, serait donc réparti à raison de \$3,750.¹ pour la compagnie et \$26,250.¹ pour le réassureur.

Si le traité est de dix pleins, donc de dix fois la conservation de la cédante, la compagnie aura une capacité d'acceptation automatique, sur ce genre de risque, égale à \$110,000., soit une conservation de \$10,000. et une cession au traité de \$100,000. Pour un risque semblable à celui décrit plus haut, mais situé dans une région non-protégée, cette capacité serait réduite à \$55,000.

Notons enfin que la cédante peut conserver, sans faire aucune réassurance, tous les contrats n'atteignant pas le montant du plein. Si le montant de la police avait été de \$8,000. au lieu de \$80,000., la compagnie aurait pu conserver le contrat au complet, sans faire de réassurance, puisque son plein de conservation, pour ce genre de risque, est de \$10,000. On comprendra donc, que le rôle d'un traité en excédent de plein est, avant tout, technique, en permettant à la cédante de ne garder que ce qu'elle juge raisonnable, étant donné son chiffre d'affaires et sa situation financière.

$$^1 3,750 = \frac{10000}{80000} \times 30,000, \text{ part de l'assureur.}$$

$$26,250 = \frac{70000}{80000} \times 30,000, \text{ part du réassureur.}$$

En automobile et en responsabilité civile, on procédera autrement. Comme les polices sont émises pour des montants connus à l'avance, on ne parlera plus de la division du montant d'assurance, mais plutôt d'une division des sinistres, et cela, par le traité en excédent de sinistres. C'est donc une conception tout-à-fait différente. La compagnie paie cent pour cent de toutes les réclamations jusqu'à un certain niveau, \$10,000., \$15,000., 20,000., \$50,000., etc. Au delà, c'est le réassureur qui défraie. Supposons, par exemple, une assurance automobile avec une limite unique de \$100,000. et deux réclamations touchant cette police, l'une pour une somme de \$5,000. et l'autre pour \$25,000., ces deux réclamations provenant de deux sinistres différents. Si la cédante est réassurée en vertu d'un traité en excédent de sinistres au-dessus de \$15,000., elle paiera elle-même la première tranche de quinze mille dollars, et le réassureur n'interviendra que pour l'excédent. Dans le cas présent, la cédante défraiera en entier le coût du premier accident et pour le deuxième, sa responsabilité se limitera à \$15,000., le réassureur payant la différence, soit \$10,000. Ainsi, mais d'une façon différente, la cédante limite sa perte maximum sur un même risque, en tenant compte de son encaissement et de ses ressources financières, et cela toujours en vue d'obtenir des résultats plus équilibrés et plus stables. On évite ainsi qu'une perte importante de \$100,000. ou \$200,000. vienne complètement gâcher l'expérience d'une année. En somme, avec le traité en excédent de pleins, on réassure les risques trop élevés, et avec le traité en excédent de sinistres, on réassure les sinistres trop importants. Voilà deux aspects techniques différents, mais qui ont tous les deux le même but, qui est de permettre à la cédante d'obtenir un pourcentage de sinistres sur primes qui soit au moins égal à celui qui a servi à la détermination des tarifs.

Si l'élément technique est primordial, l'élément financier est également très important. Pour de jeunes compagnies, le

rôle financier de la réassurance est aussi essentiel que la fonction technique. Il y a deux aspects assez différents à relever. Le premier a trait plutôt au risque financier inhérent à l'industrie de l'assurance, et le deuxième au financement de la réserve pour primes non-acquises.

126 Si la réassurance aide la cédante à construire un portefeuille équilibré, en lui permettant d'éliminer les « pointes, »¹ le réassureur permet également à la cédante d'élargir son champ d'activité. L'assureur qui veut souscrire une nouvelle forme d'assurance, voudra le plus souvent être très prudent, surtout, s'il s'agit d'une classe de risques assez dangereuse. L'assureur sera alors très heureux de se ré-assurer dans une assez forte proportion tant qu'il n'aura pas un certain chiffre d'affaires et des résultats techniques équilibrés. En somme, le réassureur participe alors au risque financier proprement dit, en protégeant la cédante dans le cas où les affaires iraient mal.

En pratique, le traité quote-part est le traité financier par excellence, c'est-à-dire celui qui permet à la cédante de demander le plus grand effort au réassureur. Avec le traité quote-part, le réassureur reçoit un pourcentage fixe de tous les risques souscrits par la cédante, et défraie les sinistres dans la même proportion.

En signant un traité en quote-part, (on dit également en participation pure), l'assureur s'engage à céder au réassureur un pourcentage fixe 30, 50 ou 70 pour cent, etc., de toutes ses acceptations. Dans un traité en excédent de plein, la cédante ne réassure que les montants d'assurance excédant sa conservation; avec un traité en quote-part, l'assureur cède le même pourcentage de tous les risques, quelle que soit leur importance. Le pourcentage s'appliquera aussi bien à la police de \$80,000. qu'à celle de \$8,000.

¹ C'est-à-dire les montants d'assurances qui sont plus élevés que la conservation de la cédante.

Ce genre de traité s'emploie surtout pour les affaires automobile et responsabilité civile. En assurance contre l'incendie, il n'est généralement utilisé qu'au tout début, et alors, presque toujours avec un traité en excédent de pleins. Le traité quote-part participe, par exemple, à tous les risques ne dépassant pas \$10,000. et, au delà, tout est réassuré par un traité en excédent de pleins, le plein étant ici égal à la capacité du traité en quote-part. Le traité quote-part est le traité que l'on souscrit jusqu'au jour où les résultats techniques se sont stabilisés. Il remplit certes un rôle technique au sens donné plus haut, mais son intérêt primordial est d'aider financièrement la cédante.

127

Le deuxième aspect du problème, est le financement de la réserve pour primes non-acquises.¹ Comme nous l'avons mentionné dans un article précédent,² toute augmentation de volume des primes souscrites doit nécessairement être financée à l'aide du surplus de la compagnie, à cause de l'augmentation de la réserve pour primes non-acquises. Cet effort de financement de la part de la cédante sera d'autant moins important qu'elle sera plus fortement réassurée. Encore là, le traité quote-part apporte une aide très précieuse à la cédante. Ainsi, si une compagnie, réassurée par un traité quote-part à 70 pour cent, calcule que le financement d'une augmentation de volume coûterait \$300,000., par exemple, elle ne devra déboursier, effectivement, que 30 pour cent du montant, soit \$90,000. La différence, \$210,000., viendra du réassureur.

Remarquons, qu'indirectement, le traité en excédent de pleins apporte cette même aide financière, puisque le réas-

¹ Signalons qu'il serait plus exact de parler du financement des coûts d'acquisition. En effet, la réserve pour primes non-acquises est formée, d'une part, d'une réserve pour les sinistres éventuels et, d'autre part, du coût d'acquisition. Le surintendant des assurances donne une allocation de 20 pour cent pour les frais d'acquisition, ce qui est bien peu puisque très souvent, selon le genre d'affaires, les frais d'acquisition et d'administration dépassent 40 pour cent des primes souscrites. La différence, entre le pourcentage réel et l'allocation de 20 pour cent accordée par le surintendant, représente la part de la réserve pour primes non-acquises qui doit être financée.

² Assurances, Juillet 1960.

sureur doit constituer les réserves applicables aux primes reçues. Si une cédante cède environ 60 pour cent de ses primes incendie, elle se trouve donc à recevoir une aide financière correspondante. Par contre, le traité en excédent de sinistres n'apporte aucune aide financière.¹ Ce traité remplit essentiellement une fonction technique; il permet à la cédante d'avoir des résultats plus équilibrés, en évitant qu'un très gros sinistre ruine complètement les résultats d'une année.

128



En résumé, la réassurance a deux buts précis. Le premier est technique; il diminue les conséquences d'une perte totale, pour la cédante, de telle sorte que les résultats d'opération puissent à peu près se stabiliser d'année en année. Le deuxième est d'ordre financier et revêt un double aspect; d'abord, en permettant à la cédante de partager avec le réassureur le risque financier inhérent au commerce de l'assurance, et ensuite, en permettant à l'assureur de développer ses affaires beaucoup plus vite, puisque le réassureur constitue la réserve pour primes non-acquises applicable aux primes reçues. La cédante et le réassureur sont donc des associés qui doivent travailler dans un esprit de collaboration complète. Cette collaboration est une condition « sine qua non » de relations durables et profitables entre les deux parties. L'assureur doit veiller avec le plus grand soin, à ce que ses traités soient bénéficiaires. C'est dans la mesure où ils le seront, que le réassureur sera prêt à lui donner toute l'aide technique et financière dont il est capable.

¹ Signalons toutefois que le surintendant des assurances permet à la cédante de diminuer du montant des primes souscrites, le coût du traité en excédent de sinistres.