

## La tarification d'après l'exposition

Philip W. Ness Jr.

Volume 42, numéro 1, 1974

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103811ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103811ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Ness Jr., P. (1974). La tarification d'après l'exposition. *Assurances*, 42(1), 51-56.  
<https://doi.org/10.7202/1103811ar>

Résumé de l'article

Au rendez-vous de septembre, à Monte-Carlo, on a étudié certains aspects de la réassurance sous le titre général d'évolution et tendances. En filigrane, derrière les travaux présentés par des spécialistes, on retrouve la hantise de l'inflation. C'est en y songeant que M. Ness a présenté son étude sur la tarification d'après l'exposition. Y viendra-t-on un jour ? Ce n'est pas pour demain; mais il est bon de savoir à quoi un spécialiste américain tend pour rapprocher davantage cédantes et réassureurs et pour faire que la fortune de l'un soit davantage liée à celle de l'autre.

# La tarification d'après l'exposition

PHILIP W. NESS Jr.<sup>1</sup>

*Au rendez-vous de septembre,<sup>2</sup> à Monte-Carlo,<sup>3</sup> on a étudié certains aspects de la réassurance sous le titre général d'évolution et tendances. En filigrane, derrière les travaux présentés par des spécialistes, on retrouve la hantise de l'inflation. C'est en y songeant que M. Ness a présenté son étude sur la tarification d'après l'exposition. Y viendra-t-on un jour? Ce n'est pas pour demain; mais il est bon de savoir à quoi un spécialiste américain tend pour rapprocher davantage cédantes et réassureurs et pour faire que la fortune de l'un soit davantage liée à celle de l'autre.*

51



L'inflation est actuellement un facteur primordial de l'économie mondiale et, partant, de l'assurance. Elle affecte plus profondément le réassureur pour deux raisons. Premièrement, l'inflation entraîne l'augmentation des montants d'assurance et une plus grande exposition, qui progressivement engage le réassureur de plus en plus lourdement — en général avant même que la sinistralité ne reflète l'exposition. Deuxièmement, une fois que les sinistres font leur apparition, l'inflation a augmenté le coût des règlements, surtout dans les branches Responsabilité Civile et Automobiles.

Voyons maintenant ce que signifie la tarification d'après l'exposition par classes principales de réassurance.

L'assurance en quote-part était la forme de réassurance originale.

<sup>1</sup> M. Ness est vice-président de General Insurance Corporation.

<sup>2</sup> Faute d'espace, nous ne reproduisons ici qu'une partie substantielle, il est vrai, de l'étude de M. Ness.

<sup>3</sup> Il est intéressant de noter, avec des chiffres, la fonction du rendez-vous de septembre. Cette année, il réunissait:

27 groupements, comptant trente-et-une personnes.

464 compagnies, représentées par quatre cent soixante-quatre personnes.

420 firmes de courtage, groupant six cent vingt-et-une personnes.

En tout, 1346 participants, plus les représentants de onze journaux.

Comme on le voit, il y a là une réunion importante de spécialistes venus de tous les coins du monde, y compris les pays qu'il est convenu de ranger derrière le Rideau de fer ou de bambou. Si les assureurs individuels y ont été supprimés, l'assurance et la réassurance y ont subsisté, avec la même fonction qu'en pays dits libres.

Comme toujours, le réassureur doit évaluer l'importance et la qualité des diverses catégories d'affaires couvertes. Il lui faut comprendre les couvertures des polices. Il devrait connaître les méthodes de souscription individuelles de chaque compagnie. Il doit absolument connaître les frais d'acquisition et d'administration du client. L'avenir produira-t-il une composition du portefeuille différente de l'actuelle ? La compagnie envisage-t-elle une modification quelconque de ses tarifs et/ou l'introduction de franchises ?

52

La réassurance en excédent implique naturellement les mêmes informations que celle en quote-part, mais plus spécifiquement relatives aux affaires « partagées » après application de la rétention propre de la compagnie. Elle implique une explication complète des méthodes de cession à employer, des rétentions par catégorie et du nombre de pleins cédés. Quelle est l'attitude de la cédante devant la couverture en excédent ? Son objet principal est-il d'augmenter la capacité de la cédante et de retenir pour compte propre une part plus grande du produit, qu'il n'est possible de le faire dans l'assurance en quote-part ? Ou, alternativement, est-il de débarrasser la cédante de risques peu attrayants ? En d'autres termes, la cédante s'intéresse-t-elle avant tout aux résultats bruts, ou nets ?

Du point de vue du réassureur, l'excédent de sinistre est sujet à de beaucoup plus amples variations de la sinistralité et présente donc une marge d'erreurs plus grande que dans les couvertures proportionnelles. Par rapport à la prime, la limite de l'engagement est en général plus élevée. Il est dans la nature d'un réassureur en excédent de sinistre d'avoir affaire à des expositions peu équilibrées. Par conséquent il lui faut mesurer l'exposition et le prix de manière adéquate.

Comment cela peut-il opérer dans la pratique lorsqu'il s'agit de réassurance des biens en excédent de sinistre ? Ces couvertures comprennent parfois un mélange non défini d'expositions par risque et d'expositions par événement.

Ces fonctions ne sauraient être comparées. La réassurance par risque implique des sinistres provenant d'un « risque » assuré défini. Les sinistres par événements sont beaucoup moins fréquents, que ceux par risque, du fait qu'ils sont un agrégat de sinistres provenant d'un même événement. La première tranche d'une réassurance en excédent de sinistre par risque avec un point d'attache peu élevé aplanit les

sommets de l'expérience quotidienne et tend à la stabilisation du pourcentage net de sinistres. En outre de ces fonctions, la réassurance par événement protège la position financière de la cédante contre les frais, peu fréquents mais beaucoup plus élevés, d'une accumulation de sinistres à la suite d'une catastrophe.

La tarification de la réassurance des biens en excédent de sinistre *par risque* devrait être concentrée sur l'importance des montants assurés par risque et la composition de chaque portefeuille. Quels sont les pourcentages de l'aliment de primes brut, ventilé par catégories principales, dont les limites sont supérieures à la rétention ? Quels étaient le pourcentage de sinistres et les résultats bruts avant toute réassurance ? Quelles sont les catégories de risques couvertes par les polices ? Quelle part de la prime originale ainsi divisée est allouée aux risques « Incendie », « Tempête » et autres protégés par les polices ? Il est nécessaire d'obtenir une idée représentative des intervalles de risque du portefeuille, dont une analyse attentive — supposant l'exposition au risque à divers niveaux de la couverture de réassurance — combinée avec une connaissance approfondie du portefeuille et de la politique de souscription de la cédante, dégage l'information permettant de calculer un taux d'exposition réaliste. Chaque portefeuille a ses limites caractéristiques. Par conséquent, la couverture envisagée devrait être divisée en plusieurs tranches — chaque tranche étant tarifée séparément — combinées ensuite pour l'analyse finale. Une comparaison entre cette approche et celle dont le principal instrument de tarification est la sinistralité passée montre en général que la première méthode donne une fluctuation moins accusée des taux de réassurance au cours d'un certain nombre d'années, parce qu'elle ne pénalise ni ne récompense la cédante en relation directe avec l'expérience de réassurance des exercices précédents.

La réassurance « *Catastrophes* » doit être considérée sous un angle différent. Ici, l'évaluation est centrée sur l'exposition de l'aliment de primes retenu par la cédante. De même que pour les autres types de réassurance basés sur l'exposition, la première phase est d'acquérir une compréhension profonde du portefeuille. Quelle est la composition de l'affaire, quels sont les risques couverts ? Une fois encore, quelle est la part de la prime allouée à chaque risque couvert ? Quelle est l'étendue géographique de l'affaire ? La sinistralité potentielle « *Catastrophes* » peut varier dramatiquement suivant les engagements que peut avoir une

compagnie dans certaines régions particulièrement exposées aux sinistres du genre « Catastrophes ». Par exemple, un assureur qui se concentre sur des fermes et des propriétés dans de petites villes peut être infiniment plus sensible aux sinistres provoqués par un ouragan, qu'un assureur dont l'engagement consiste principalement en propriétés sises dans de grands centres urbains.

54

Un facteur important mais souvent oublié lors de l'évaluation de l'exposition « Catastrophes » est l'effet de la réassurance par risque. La réassurance proportionnelle par risque — en excédent, disons — peut réduire considérablement les sinistres « Catastrophes » du fait qu'elle participe, à partir de zéro, à tous les sinistres frappant les risques cédés au réassureur.

Les couvertures « Catastrophes » et autres réassurances à limites élevées, de même que la réassurance par risque, sont tarifées plus exactement et plus équitablement en divisant la couverture totale en tranches plus petites tarifées séparément. On établira ensuite la prime de réassurance finale sur la base de ces taux individuels. Il est plus facile de fixer ainsi l'exposition dans des limites plus étroites, que d'évaluer une couverture entière en bloc. Ceci souligne une des principales faiblesses de la tarification d'après la sinistralité pour les couvertures tant par risque, que par événement, où le réassureur base sa prime sur le sinistre le plus important survenu antérieurement et ne prévoit rien, ou très peu de chose, pour la part de la couverture qui n'a été frappée d'aucun sinistre.

Les branches « Automobiles » et « Responsabilité Civile » sont les plus difficiles à réassurer en excédent de sinistre. L'inflation est ici un facteur infiniment plus important que lorsqu'il s'agit de dommages matériels. Quelles sont donc les conditions requises pour faire un bon travail ?

1. Comme toujours, une juste appréciation du portefeuille en cause est nécessaire. Prenons par exemple la branche « Automobiles ». Quelle est la relation, dans le portefeuille, entre les risques voitures privées d'une part et camions, taxis etc. d'autre part ? En ce qui concerne la seconde catégorie, quel est en outre le nombre de camions lourds — s'il y en a — de camions-citernes, etc. ? Lorsqu'il s'agit de « Responsabilité Civile » autre que « Automobiles » il est essentiel d'obtenir une description de toutes les R.C. produits, profession-

nelles, pollutions, ou autres risques présentant une grande sinistralité potentielle. Une compréhension compétente des conditions de chaque police est essentielle.

2. Il est nécessaire de considérer et d'évaluer la manière dont la compagnie directe règle ses sinistres. Ceux-ci sont-ils réglés aussi promptement que possible et avec toute la compétence requise ? Les réserves courantes sont-elles suffisantes pour faire face aux paiements futurs ?
3. Il est important de comprendre les conditions et le climat légaux du champ géographique d'opération. Quel est le décalage moyen entre le moment où le sinistre a lieu et celui où il est finalement réglé ? Quels sont les niveaux des dédommagements ? Ceci est important non pas à titre de révision du coût des sinistres, mais du fait que cela pourrait influencer la tarification en réfléchissant le degré d'efficacité mis en évidence.
4. Il est essentiel d'établir un tableau détaillé ramenant aux conditions actuelles l'expérience et les sinistres encourus dans le passé. Cette analyse produit des facteurs qui reflètent aussi bien les majorations des réserves dans des cas connus, que l'établissement de réserves pour sinistres survenus mais non avisés. On calcule des facteurs en mesurant le décalage propre à la compagnie lors du règlement des sinistres; ce décalage correspond à une augmentation tant des réserves connues, que des montants réservés pour sinistres survenus mais non avisés. Ces facteurs sont ensuite comparés au développement de l'ensemble du marché.

55

Le règlement des sinistres « R.C. » prenant souvent un temps considérable, contrairement à ce qui est le cas pour les sinistres « assurances des biens », l'inflation est particulièrement nuisible au réassureur. Des réserves pour sinistres couramment établies au-dessous du niveau de la rétention propre de la cédante, mais suffisantes pour le niveau actuel d'indemnisation, tomberont sous la couverture de réassurance lorsqu'ils seront finalement réglés dans l'avenir. Les réserves couramment établies par le réassureur doivent être projetées avec réalisme. C'est pourquoi les sinistres de la réassurance en excédent de sinistre peuvent augmenter en multiple du pourcentage de l'inflation économique. En outre, plus le point d'attache de la réassurance est élevé, plus les effets de l'inflation sont puissants. L'étude précédant la tarification doit prendre en considération aussi bien le décalage, que l'inflation.

L'inflation future des sinistres est presque entièrement hors de la sphère d'influence de la réassurance. Par conséquent, la clause indice s'est développée comme un moyen équitable d'en répartir l'effet entre cédante et réassureur. En son absence, un réassureur prudent sera obligé d'ajouter à ses taux un pourcentage important pour couvrir des circonstances futures difficiles à mesurer.

56 La tarification d'après l'exposition exige des relations beaucoup plus étroites entre cédante et réassureur et un plus haut degré d'expertise technique de part et d'autre, compatibles avec l'attitude de l'homme d'affaires moderne. Ainsi, l'on évitera ou minimisera des réajustements fréquents, longs et fastidieux des relations de réassurance.

---

**Situation économique et satisfaction des chefs de ménage franco-ontariens.** Recherche sur la situation économique des Franco-Ontariens: Volume 1. Université d'Ottawa.

Pendant longtemps, les franco-ontariens se sont battus pour avoir leurs écoles françaises. Dans un monde de liberté, cela semble presque impossible. Et cependant, cela a été jusqu'au moment où dans l'Ontario l'on a senti une volonté inébranlable. On a cédé, puis graduellement s'est constitué un nouveau milieu ethnique avec ses écoles à presque tous les niveaux.

L'Association Canadienne Française de l'Ontario a voulu ensuite faire porter son effort sur la situation économique de ses gens. Elle a chargé deux professeurs de l'Université d'Ottawa de faire enquête sur la question. C'est la première partie de leurs travaux que l'on trouvera dans ce volume. La matière est sèche comme un pensus; mais un statisticien y trouverait sans doute l'objet de conclusions valables. Les auteurs s'y refusent encore. Ils le feront probablement à la fin de leur enquête. Pour l'instant, contentons-nous de signaler aux lecteurs la page 165. Ils y trouveront un tableau qui indique le degré de « satisfaction, en regard du revenu ». Si la mention est à notre avis d'une candeur presque désarmante, elle est aussi d'une effarante précision. Il ne manquerait que le pourcentage de la population dans chaque cas pour comprendre véritablement la situation du groupe et l'importance proportionnelle des « non-satisfaits ». En regard de ce livre, il faut lire une enquête que la *Gazette* de Montréal fait faire en ce moment sur la situation des Franco-Ontariens. Elle est concluante.