

Concurrence et stabilité financière des compagnies d'assurance et de réassurance

Walter Diehl et Guillaume Legrand

Volume 46, numéro 4, 1979

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103990ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103990ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Diehl, W. & Legrand, G. (1979). Concurrence et stabilité financière des compagnies d'assurance et de réassurance. *Assurances*, 46(4), 299–307. <https://doi.org/10.7202/1103990ar>

Résumé de l'article

Cette double question se pose actuellement dans le monde occidental, autant en Amérique qu'en Europe. C'est le sujet qu'a exposé un groupe de spécialistes qui se sont rendus à l'invitation du *Rendez-vous de Septembre*, tenu à Monte-Carlo au début de septembre 1978. Nous ne pouvons pas présenter à nos lecteurs tout le débat, auquel ont pris part M. Walter Diehl, directeur général de la Compagnie Suisse de réassurance, M. Gunnar Benktander, directeur-adjoint, responsable de l'actuariat non-vie de la compagnie Suisse de réassurance, le professeur Reimer Schmidt, président du comité de direction de l'Aachener und Münchener Versicherung s.g. et M. Guillaume Legrand, président – directeur général de La Préservatrice de Paris. Nous nous contenterons de reproduire ici la partie du texte de M. Benktander où il présente, dans son ensemble, le double problème de la concurrence – qui sévit actuellement dans le monde de l'assurance, aussi bien en Amérique qu'en Europe – et celui de la stabilité financière des entreprises. Nous y ajouterons un extrait du mémoire de M. Legrand qui étudie le problème dans le cadre de la C.E.E.

Concurrence et stabilité financière des compagnies d'assurance et de réassurance.

Cette double question se pose actuellement dans le monde occidental, autant en Amérique qu'en Europe. C'est le sujet qu'a exposé un groupe de spécialistes qui se sont rendus à l'invitation du Rendez-vous de Septembre, tenu à Monte-Carlo au début de septembre 1978.

299

Nous ne pouvons pas présenter à nos lecteurs tout le débat, auquel ont pris part M. Walter Diehl, directeur général de la Compagnie Suisse de réassurance, M. Gunnar Benktander, directeur-adjoint, responsable de l'actuariat non-vie de la compagnie Suisse de réassurance, le professeur Reimer Schmidt, président du comité de direction de l'Aachener und Münchener Versicherung s.g. et M. Guillaume Legrand, président — directeur général de La Préservatrice de Paris. Nous nous contenterons de reproduire ici la partie du texte de M. Benktander où il présente, dans son ensemble, le double problème de la concurrence — qui sévit actuellement dans le monde de l'assurance, aussi bien en Amérique qu'en Europe — et celui de la stabilité financière des entreprises. Nous y ajouterons un extrait du mémoire de M. Legrand qui étudie le problème dans le cadre de la C.E.E.



La concurrence

Bien que par principe nous nous déclarions tous en faveur de la concurrence comme élément fondamental pour le développement de notre économie, nous ne sommes pas toujours tout à fait cohérents en ce qui concerne ses conditions pratiques en assurance/réassurance.

Distinguons quelques formes de concurrence qui s'exercent au détriment du développement de notre industrie.

Concurrence et amateurisme

300

Le manque de connaissances allié à l'incapacité matérielle de faire une estimation correcte du risque conduisent à la sous-tarification et à la destruction des marges bénéficiaires. Nous pouvons parfois utiliser le mot-clé: nouveau venu. D'autre fois, nous pouvons dire à juste titre « l'herbe est plus verte dans le champ de l'autre ».

Concurrence et « cow-boys »

Le cow-boy sait qu'il fait des soumissions plus avantageuses, et cela de décision délibérée. Il ne cherche pas à savoir combien coûte son action parce que sa priorité est de pénétrer le Marché et de s'y faire une place. C'est pourquoi il est très difficile d'arrêter le cow-boy, même si l'on essaie de l'informer des réalités sur la foi de l'expérience pratique. Remarquez que le cow-boy n'est en aucun cas nécessairement d'origine américaine.

L'industrie de la réassurance peut trouver intérêt dans la production de quelques chiffres de résultats passés, qui sont autant de mises en garde à la fois contre l'amateur et contre le cow-boy et à fortiori contre le cow-boy amateur.

Malheureusement, un certain nombre d'assureurs/réassureurs parlent de « nivellement » et de « loi des grands nombres » sans savoir véritablement de quoi il s'agit. L'argument de la « répartition » est souvent avancé par l'assureur direct ou le réassureur qui accepte des affaires en provenance de marchés desquels il n'est pas très familier.

Cela m'amène à dire quelques mots d'une partie importante de notre assemblée, je veux dire les courtiers de réassu-

rance. La principale obligation du courtier s'exerce envers la compagnie cédante. L'effet net de l'activité des courtiers semble se traduire, dans la plupart des cas, par un volume de primes inférieur et des marges bénéficiaires amputées. En gros, l'existence des courtiers de réassurance signifie que les compagnies de réassurance financent leur propre concurrence.¹

À ma connaissance, il n'y a pas de vrai problème de capacité, il n'y a que des taux inadéquats et des marges bénéficiaires insuffisantes. Si des réassureurs de premier plan, bien équipés techniquement, jugent que des taux sont inappropriés, les courtiers trouveront cependant, très souvent, des compagnies « vierges » prêtes à donner de la couverture.

301

Si la capacité est insuffisante sur les marchés professionnels à un taux donné, la méthode normale pour trouver plus de capacité serait d'augmenter quelque peu ce taux. La plupart du temps on n'assiste pas à un tel développement parce que des courtiers habiles et énergiques entrent dans le tableau et réussissent à trouver la capacité nécessaire aux quatre coins du monde.

Pour les marchés bien équipés en moyens techniques, la parade, à cela et à bien d'autres situations, pourrait consister à la fois en une augmentation de leur production de « savoir faire » et de « secrets » techniques et également en leur effort pour éclairer des confrères moins expérimentés en matière de souscriptions et de cotations de réassurance.

Y a-t-il une meilleure méthode pour contrecarrer l'effet négatif d'un comportement anti-professionnel ?

Ceci inclurait la comparaison des méthodes et la mise en commun des connaissances sur la manière de calculer la prime

¹ L'auteur ne semble pas tenir compte ici des services que, bien organisé, le courtier d'assurances rend à l'industrie tout entière. Nous nous permettons de le signaler sans insister davantage. A.

pour un certain type de couverture de réassurance. En particulier, nous avons vu que la partie de la prime calculée pour répondre aux catastrophes est bien souvent sous-estimée.

Nous devrions éviter la concurrence par sous-évaluation des primes. Il vaut bien mieux se faire concurrence par la qualité des services rendus et la réduction de la partie de la prime consacrée aux frais.

302 Évidemment, des évaluations inadéquates du risque et la sous-tarifcation qui en résulte peuvent être préjudiciables au marché de la réassurance. La concurrence forcera alors les taux à descendre à un niveau irréaliste. Même si chaque tarifcateur fait en général une estimation correcte, la concurrence pure en matière de prix peut amener à une certaine sous-tarifcation.

La stabilité financière

Les autorités de contrôle ont deux tâches principales. La première, et de loin la plus importante, est de préserver la solvabilité. Celle-ci est le rapport entre le montant de l'actif net, la marge de bénéfice contenue dans les primes et la conservation raisonnable nette d'une compagnie d'assurances. L'autre tâche est de stimuler les assureurs afin qu'ils se conforment au principe d'une tarifcation honnête. Cela signifie, non seulement abaisser les taux là où ils sont excessifs mais aussi les relever lorsqu'ils sont inadaptés, de telle manière qu'un bon risque n'ait pas à subir une part disproportionnée du coût d'un mauvais risque.

Le talent des actuaires doit être mobilisé afin de clarifier les rapports entre marge bénéficiaire et conservation; dans certains pays, la Finlande en est un exemple, des normes ont été incorporées à la législation de la réassurance. La tendance générale à une diminution de l'équilibre, constatée ces derniè-

res années, et qui résulte de l'inflation et de marges bénéficiaires non satisfaisantes est particulièrement regrettable en raison du fait que le développement, technologique et économique, exige que nous renforçons nos ressources.

Partout, on devrait autoriser les assureurs et réassureurs à mettre de côté, sur le bénéfice avant impôts, des réserves spéciales et distinctes pour faire face aux catastrophes futures. Malheureusement, les autorités fiscales et les législateurs ne montrent pas assez de compréhension sur ce point dans beaucoup de pays. À ce sujet également, les règles finlandaises méritent d'être étudiées.

303

Un certain nombre de ces réassureurs qui sont actifs aujourd'hui et qui semblent, du moins de prime abord, solvables, auront disparu d'ici 10 ans.

La stabilité financière et la solvabilité des réassureurs sont d'une importance primordiale pour toute l'industrie de l'assurance, particulièrement dans une situation où nous observons que les réserves propres et la puissance des assureurs s'émeoussent.

La situation difficile de la réassurance américaine est due en partie à l'inflation fortement accrue à la suite de la guerre du Yom Kippour et de la crise pétrolière. Les réassureurs américains, qui étaient habitués à un taux d'inflation fort modeste, ne disposaient pas de mesures de redressement comme un indice ou une clause de stabilité et se trouvèrent dès lors vulnérables et sensibles à l'inflation dans les branches de responsabilité. Une accélération soudaine de l'inflation accentue évidemment le problème du long déroulement ou, pour le dire en langage technique, fait crouler les « lag factors ».

Par contre, aux États-Unis comme sur d'autres marchés, certains signes montrent — indépendamment de l'inflation — une tendance à des « lag factors » supérieurs, ce qui signifie

des délais de règlement plus longs et une aggravation du problème des I.B.N.R. Si cette observation se vérifie, le problème des I.B.N.R. pourrait être encore bien plus aigu que nous ne le croyons actuellement.¹

304 S'il est un postulat dans le mode actuel de calcul des délais de règlement, que ce soit sur une base sinistres survenus ou payés, c'est celui de la stabilité du modèle. Ceux qui, parmi vous, ont été confrontés à ces problèmes d'I.B.N.R. savent que ce « postulat » est discutable. Si les délais réels de règlement s'accroissent, donc aggravent le coût des sinistres, d'année en année, nos « lag factors »² tels que calculés avec les méthodes actuelles, comporteront une erreur systématique entraînant une provision d'I.B.N.R. insuffisante.

En tout état de cause, les réassureurs doivent faire très attention à leur politique de cotation et de souscription en matière d'excédents de sinistres. Si les tarifs sont « raisonnables » et les réserves adéquates, il ne devrait pas y avoir de problème majeur.

La qualité technique d'un réassureur pourrait se mesurer à ses résultats en excess-responsabilités et compte tenu de ses réserves pour run-off, c'est-à-dire par la preuve que les réserves initiales étaient adéquates. Il serait, à ce propos, du plus haut intérêt de faire une comparaison entre les chiffres de différents réassureurs.



La C.E.E. et la marge de solvabilité

De son côté, M. Guillaume Legrand, président-directeur général du groupe de La Préservatrice, a apporté quelques réflexions sur la marge de solvabilité des sociétés d'assurances

¹ C'est-à-dire des sinistres non encore rapportés ou connus. A.

² Expression imagée, qui évoque une idée d'insuffisance, d'imprévu dans le temps, d'écart insoupçonné. A.

exigée dans la communauté économique européenne. Voici quelques-unes de ses réflexions, qui nous paraissent avoir une portée générale intéressante :

La marge de solvabilité est évidemment une nécessité. Je n'en soulignerai ici que quelques-unes des raisons :

- A. Une société d'assurances peut subir une série de catastrophes rendues d'autant plus dangereuses qu'elles peuvent coïncider, ce qui a été souvent le cas ces dernières années, avec un marché financier défavorable. Les ventes d'actifs rendues alors nécessaires entraînent, par rapport à leur estimation comptable, des pertes s'ajoutant au coût des sinistres.
- B. En cas d'événements graves survenant dans une courte période, tels des tremblements de terre, des tempêtes, des inondations, des grèves et émeutes, certains réassureurs de la même société risquent de n'être pas à même de tenir leurs engagements, tout au moins dans un délai normal. Cette crainte mérite d'autant plus d'être prise en considération qu'un nombre élevé de nouveaux venus est apparu sur le marché de la réassurance au cours des dernières décennies. Leur développement rapide, parfois aussi l'ignorance des engagements effectivement souscrits, peuvent conduire à de pénibles surprises.
- C. L'inflation dont souffrent la plupart des pays européens exerce son influence à la fois sur les résultats et sur l'évolution des sinistres en suspens puisque des provisions correctement calculées à l'ouverture des dossiers se révèlent souvent inadéquates lorsque les règlements n'interviennent qu'à l'expiration de plusieurs années.
- D. Les compléments de provisions de sinistres pour cas inconnus sont d'ordinaire fixés dans la proportion des tarifs qu'une expérience précédente a permis d'apprécier, mais

les coûts moyens qui leur sont appliqués, et à cet égard les services fiscaux n'acceptent guère d'autre méthode, sont basés habituellement sur des chiffres antérieurs qui, les années passant, doivent être largement révisés. Or, en dépit des efforts que déploient les sociétés d'assurances, le nombre des dossiers de sinistres ouverts avec retard demeure très élevé et a toutes chances de s'alourdir encore avec le développement des diverses formes de responsabilité.

Les chiffres suivants, intéressant ma seule compagnie, paraissent édifiants :

— *en Responsabilité Civile Automobile,*

- au titre de 1971 le nombre de dossiers connus était à fin 1971 de 145.369, passant fin 1975 à 166.604.
- au titre de 1972, il était fin 1972 de 137.960, passant fin 1976 à 166.364.
- au titre de 1973, il était fin 1973 de 137.901, passant fin 1977 à 165.346.

soit une progression moyenne de 18,3%.

— *en Responsabilité Civile Générale,*

| au titre de | le nombre connu était à fin | passant fin |
|-------------|--------------------------------|---------------|
| 1971 | 1971 de 12.810 | 1975 à 15.405 |
| 1972 | 1972 de 13.579 | 1976 à 16.750 |
| 1973 | 1973 de 14.127 | 1977 à 19.299 |

soit une hausse moyenne de 27%¹.

¹ Ces chiffres soulignent l'importance de la réserve dite d'I.B.N.R., c'est-à-dire pour sinistres non encore rapportés ou connus. A.

E. Bien entendu et tel est le cas le plus fréquent, une société accumulant les erreurs de tarification s'en aperçoit lentement et seule une marge de solvabilité conséquente peut lui donner le temps de remédier à une situation devenue dangereuse, sans oublier d'ailleurs que dans le cas de ladite société sa marge est réduite puisque calculée sur des primes insuffisantes et que l'élément sinistres dans une société aux souscriptions trop optimistes a toutes chances d'être lui aussi bien incertain.

307



Voilà dans l'ensemble, les préoccupations de ceux qui, en ce moment, se penchent sur les problèmes que posent à la fois la concurrence et la solvabilité des assureurs en Europe. Comme on le voit, on retrouve les mêmes questions essentielles quand on se penche sur l'état présent et l'avenir du réassureur dans le monde. Cette fois, c'est nous qui nous exprimons ainsi. A.

Seize peintres du Québec. Collection: Inventaire des créateurs.
Vie des Arts, 360 rue McGill, Montréal.

Revue et groupe tout à la fois, *Vie des Arts* vient de faire paraître un bien bel album consacré à seize peintres canadiens, parmi les plus caractéristiques de l'art contemporain au Canada français. En les présentant, on ne cherche pas à les classer, à leur donner un rang d'importance dans la production actuelle, mais simplement de les faire vivre dans leur milieu, entourés de leurs œuvres. Il y a là Allyn, Hurtubise, Lemieux, Letendre, Molinari, Pellan, Riopelle, De Tonnancourt et quelques autres, qui ont marqué dans la peinture au Canada français depuis un quart de siècle. Nous nous inclinons devant la qualité des textes et des illustrations qui en font une œuvre de qualité.

Le livre est précédé d'un avant-propos de Mme Andrée Paradis, avec au bas d'une page une discrète indication à l'effet que l'œuvre a été rendue possible avec la collaboration de l'Imperial Oil, cette grande entreprise pétrolière du Canada. Grâce lui soit rendue d'avoir orienté vers une publication d'art un peu des profits réalisés au Canada avec l'or noir, venu de l'Ouest du pays, en particulier.