

Le marché de la réassurance en questionnement

Serge Osouf

Volume 61, numéro 2, 1993

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1104944ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1104944ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Osouf, S. (1993). Le marché de la réassurance en questionnement. *Assurances*, 61(2), 197–201. <https://doi.org/10.7202/1104944ar>

Résumé de l'article

In the speech he delivered at the 3rd Canadian Insurance Congress held in Montreal on May 3rd and 4th, 1993, Mr. Osouf commented on the natural disasters that occurred throughout the world over the past 5 years, particularly in 1992, when insured losses soared to a record of \$27.1 billion. Mr. Osouf examines the ever-increasing cost of losses, acute problems such as the deep pocket syndrome in the United States and the underrating of large risks. He mentioned the growing number of insurers and reinsurers who have withdrawn from the market over the past 18 months and the ensuing loss of capacity. According to Mr. Osouf, such a context will give rise to new phenomenons such as tighter underwriting policies, new methods of non-proportional reinsurance, more selective risks acceptance approaches and alternative formulas.

Le marché de la réassurance en questionnement*

par

Serge Osouf**

In the speech he delivered at the 3rd Canadian Insurance Congress held in Montreal on May 3rd and 4th, 1993, Mr. Osouf commented on the natural disasters that occurred throughout the world over the past 5 years, particularly in 1992, when insured losses soared to a record of \$27.1 billion.

197

Mr. Osouf examines the ever-increasing cost of losses, acute problems such as the deep pocket syndrome in the United States and the underrating of large risks. He mentioned the growing number of insurers and reinsurers who have withdrawn from the market over the past 18 months and the ensuing loss of capacity. According to Mr. Osouf, such a context will give rise to new phenomenons such as tighter underwriting policies, new methods of non-proportional reinsurance, more selective risks acceptance approaches and alternative formulas.



Depuis un peu plus de cinq ans, le marché mondial de l'assurance et de la réassurance non vie a enregistré, dans la branche dommages aux biens, des sinistres ayant atteint des niveaux jusque là inconnus. Il suffit d'en citer rapidement les noms :

1987 Celanese à Pampa, Texas

87 J en Europe

* Allocution présentée à l'occasion du 3^e Congrès d'assurance du Canada, tenu à Montréal les 3 et 4 mai 1993.

** M. Osouf est Directeur Général Délégué de SCOR SA, Paris, France.

-
- 1988 Gilbert
Piper Alpha
- 1989 Exxon Valdez
Hugo
Tremblement de terre de San Francisco
- 1990 Les tempêtes de février et mars en Europe, Daria, Herta, Vivian, Wiebke
- 198** 1991 Le typhon Mireille au Japon
Les feux de forêts d'Oakland
- 1992 Le cyclone Andrew
Le cyclone Iniki
Les émeutes de Los Angeles
Les bombes de l'IRA à Londres

Et 1993 commence mal avec le « white storm » aux États-Unis, l'explosion du World Trade Centre et, il y a 10 jours, la bombe touchant plusieurs bâtiments de la City à Londres.

Chacun de ces événements représente soit des sinistres individuels dont le coût dépasse 500 millions de dollars des États-Unis voire plus d'un milliard pour Piper Alpha, soit des sinistres cumulatifs de plusieurs milliards de dollars pour atteindre l'apothéose avec Andrew évalué à plus de 16 milliards de dollars. Rien que pour l'année 1992, le montant total des catastrophes aux États-Unis s'élève à 23 milliards de dollars.

Clairement des montants que l'industrie de la réassurance, qui en a jusque là supporté la majeure partie, de 50% à 2/3, ne peut continuer à absorber sans conséquences et sans mesures.

Cette série à elle seule suffirait à mettre à mal une industrie si elle était en très bonne santé. Or, il se trouve que par ailleurs elle est toujours affectée par des problèmes du passé non résolus qui pour certains avaient provoqué la précédente crise que l'on a

connue au milieu des années 80. Il s'agit principalement des expositions aux sinistres latents aux États-Unis dans le domaine de la responsabilité civile : l'asbestose et la pollution qui entraînent et vont continuer d'entraîner des cascades de procès tant directement entre cédantes et réassureurs que, surtout, entre réassureurs et rétrocessionnaires et, pour le marché de Londres notamment, entre ce qu'il convient d'appeler des actionnaires, les "names", et leurs mandataires, les "underwriting agents".

Elle est aussi affectée par une situation de sous-tarification endémique d'assurance et de réassurance qui n'a cessé de se dégrader dans le même temps que se produisaient les catastrophes que j'ai citées. Entamer un exposé sur ce sujet serait trop long, mais je citerai comme ordre de grandeur qu'à la fin de 1991 on estimait la sous-tarification des grands risques d'entreprise à 50% en Europe et que les principaux marchés que sont l'Allemagne et la France, hors effet des tempêtes, ont eu en 1990, 1991 et 1992 des "combined ratios" pour cette catégorie de risques avoisinant 150%.

199

Je ne voudrais pas terminer sur ce point sans mentionner les tendances lourdes en matière de responsabilité civile en Europe où, de plus en plus, le syndrome bien connu aux États-Unis de la "deep pocket" s'installe et où les lois sur l'environnement ressemblent à bien des égards à des phénomènes déjà malheureusement bien connus sur ce continent.

Il n'est donc pas étonnant que dans un tel environnement, des acteurs importants du marché disparaissent. On en dénombre pas moins de 140 à 150 au cours des derniers 18 mois et ce d'autant que pour 1993, la liste n'est pas close, chaque semaine ou presque, comme en 1992, voit la liste s'allonger. À la fin de l'année 1991 et au début de 1992, les disparitions étaient surtout le fait de participants relativement mineurs, souvent des départements de réassurance d'assureurs directs européens voire asiatiques ou nord-américains. Depuis la fin de 1992, les départs sont plus sérieux et représentent des capacités qui ne sont plus seulement des appoints, mais des marchés leaders. NWR ou NRG qui, à eux deux, représentent un volume de primes voisin

des cessions en réassurance du marché canadien sont la preuve tangible de la profondeur de la crise.

Si on ajoute la baisse considérable de capacité de souscription de Lloyds qui est de l'ordre de 35% au cours des deux dernières années, mais peut être de 50% en réassurance, on voit très bien que le marché qui était excédentaire jusqu'en 1991 est en pénurie sérieuse de manière générale et considérable dans tous les secteurs où les besoins en capitaux élevés sont importants.

200

Sur un marché dont la demande mondiale est de l'ordre de 70 à 80 milliards de dollars, c'est plus de 10 milliards d'offre qui ont disparu.

Face à cette situation comment le marché réagit-il pour la corriger et quelle nouvelles orientations prend-il ?

Clairement, les réassureurs dont la sécurité financière est intacte renforcent leurs exigences en matière de transparence et d'identification des risques et des expositions. La capacité est rare et chère et il faut donc l'utiliser à bon escient. Il est donc important qu'elle soit distribuée pour des besoins réels clairement identifiés et correctement tarifés.

Il importe aux assureurs et à leurs conseils d'assurer cette transparence, meilleure garante de relations de confiance et de continuité. Les problèmes que connaît actuellement le marché de Londres, notamment, résultent pour une grande partie de très grandes ambiguïtés et d'absence totale de précisions, voire de documentation incorrectement rédigée, donnant lieu à contestations et procès ou arbitrages et cela n'est pas tolérable.

Dans ce contexte, certains risques tels ceux relatifs aux expositions « catastrophes » ne seront plus couverts par les réassureurs que moyennant des conservations fortes des assureurs et selon des formules — essentiellement non proportionnelles — permettant aux réassureurs de déterminer eux-mêmes le prix de leur prestation. À titre d'exemple, on estime que le marché mexicain aujourd'hui, par la réassurance proportionnelle principalement, se dégage de pratiquement 99%

de ses expositions tremblement de terre. De telles situations ne peuvent perdurer.

Il en sera de même pour les risques à engagement unitaire important, les capacités automatiques, lorsqu'elles seront encore disponibles, seront en réduction notable et le recours à la réassurance facultative va s'intensifier, ce qui sera également source de plus grande transparence et qui donnera aux réassureurs le moyen de mieux vérifier l'adéquation du niveau des primes et la qualité des souscriptions des assureurs.

La continuité des relations établies sur des bases de confiance va être la règle effectivement pour les prochains renouvellements. Il appartient aux assureurs de s'y préparer. Ce ne sera pas tâche facile. En effet, le nombre d'acteur diminuant la sélection malgré tout devra être sévère car il va falloir que les assureurs ne sacrifient pas le long terme, la sécurité et la stabilité financière de leurs réassureurs, au profit du court terme, le placement de leurs besoins de couverture auprès de sécurités non pérennes.

Dans ce contexte, on voit ça et là s'organiser des capacités et des formules alternatives, si certaines peuvent constituer des solutions à long terme, d'autres ne sont elles pas que le moyen de différer des problèmes : là encore attention à ne pas handicaper l'avenir par des solutions faciles, mais fragiles.