

**FORUM AFRICAÏN DE LA REASSURANCE, NAIROBI, DU 05 AU 06 OCTOBRE,
2009**

**APERCU GENERAL DES TENDANCES MONDIALES EN REASSURANCE
– par Shiamdass Appannah, P.D.G, de la REINSURANCE SOLUTIONS,
Caudan Waterfront, Port-Louis, Ile Maurice**

Monsieur le Président, Honorables Invités, Mesdames & Messieurs,

Lorsque Rudyard Kipling disait dans sa célèbre Ballade de l'Est et de l'Ouest, loin derrière pendant l'époque victorienne, que "l'Est est l'Est, l'Ouest reste l'Ouest, et les deux sont inconciliables", il n'aurait jamais pu prévoir à quel point le monde d'aujourd'hui serait globalisé dans tous les domaines de la vie bien que dans le même poème, il prédit d'une manière ou d'une autre l'avenir avec ces mots. "Mais il n'y a ni Est ni Ouest, ni frontière, ni race, ni naissance". Dans le même ordre d'idées, le Chinois qui a longtemps évolué comme une grande civilisation plus isolé du reste du monde que toute autre puissance, jusqu'à l'époque de Mao, s'est éveillé à l'ère mondiale en admettant dans ce proverbe chinois que "pouvons-nous vivre en de temps meilleurs", l'inter-dépendance des civilisations différentes, une mentalité changée qui les a considérablement aidés par la suite dans leur influence mondiale croissante au plan économique, pendant que de l'autre côté du monde l'adage souvent cité, à savoir "quand l'Amérique éternue le monde s'enrhume" est certainement compréhensible à cause de l'énorme poids du PIB des États-Unis proportionnellement au PIB mondial, et ceci n'aurait pu être mieux illustré que par le "rhume" que le monde entier a réellement attrapé depuis les récentes tourmentes financières qui sont parties des États-Unis.

Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs, l'industrie de la réassurance est peut-être l'industrie qui est la plus sensible aux questions du monde qu'une autre industrie compte tenu de ses quatre objectifs fondamentaux, à savoir :

- Agir comme un amortisseur (c'est-à-dire fournir la stabilité).
- Protéger la solvabilité (en utilisant le capital du réassureur).
- Fournir la capacité se débarassant des grands risques).
- Avoir accès aux services techniques du réassureur/courtier en réassurance.

Tous les quatre ne peuvent être atteints que si les assureurs peuvent transcender sans aucune restriction les frontières nationales dans la procédure d'achat de leur réassurance, et réciproquement si les Réassureurs et les Courtiers en réassurance opèrent comme des acteurs mondiaux soit à travers leurs propres réseaux soit à travers leurs contacts internationaux. Il est donc naturel que les tendances

mondiales dans les marchés de la réassurance préoccupent tout un chacun dans notre profession à travers le monde et plus encore, dans les marchés africains de l'assurance où nos besoins pour les 4 objectifs de la réassurance, c'est-à-dire la stabilité, la protection de la solvabilité, la capacité et les services techniques, sont d'une importance capitale.

Examinons quelques-unes des dernières tendances mondiales qui ont influencé notre profession en Afrique:

TARIFICATION DE LA RÉASSURANCE

Bien que nous ayions au moins 12 Réassureurs professionnels opérant en Afrique, dont la propriété est largement tenue par les intérêts africains, ce continent demeure un net important acheteur de la réassurance auprès des marchés mondiaux, et même ces 12 Réassureurs professionnels sont eux-mêmes profondément dépendants des marchés mondiaux de la rétrocession pour être en mesure d'offrir leurs services à leurs propres marchés régionaux.

Malheureusement, cette année nous avons été affectés sur deux fronts : d'abord la crise financière a érodé les valeurs du produit dans les secteurs d'assurance et de réassurance à travers le monde comme l'effondrement de la Bourse des valeurs de 2008 et de début 2009 s'est fait sentir dans les produits d'assurance à travers le monde qui est estimé d'avoir perdu de 25% à 30% de leurs valeurs en 2008, avec les pertes énormes provenant des compagnies d'Amérique du Nord telles que AIG, XL Capital, ACE, Allstate, et d'autres, tandis que d'autres compagnies nord-américaines telles que Chubb, Arch, HCC, étaient moins exposées aux risques dans les produits d'investissement avec des pertes conséquentes plus faibles, et donc préservant leurs valeurs de prix du produit. Les firmes de Londres qui ont perdu le plus étaient Aviva, Prudential, ainsi que la Lloyds pendant qu'en Europe, Allianz, Axa, Fortis, ING, Generali suivies par beaucoup d'autres qui avaient également perdus lourdement.

De même les companies de réassurance sont estimées avoir perdu des valeurs dans les fonds propres d'environ 17% à 20%, avec des pertes énormes provenant d'entreprises telles que Berkshire Hathaway, Swiss Re, Everest Re, Hannover Re, Max Capital, Munich Re, Korean Re, Transatlantic, tandis que les acteurs de niches (***entreprises qui se positionnent sur un créneau spécialisé***) tels que IPC Re, Odyssey Re, Platinum, Validus Re et dans une certaine mesure, SCOR, n'avaient pas de risques de pertes importantes.

L'érosion du capital causée par de telles pertes a accru l'appétit des assureurs pour l'achat de la réassurance pour protéger la solvabilité et la notation, tandis que les réassureurs ont réduit leur approvisionnement en raison du capital moins disponible. Les effets combinés de ces 2 forces ont conduit à des prix élevés par le biais de la loi fondamentale de l'offre et de la demande.

Ces forces du marché ont été accentuées dans une année de catastrophes notoires aux États-Unis, avec les ouragans Ike et Gustav, et d'autres pertes liées aux caprices météorologiques et aux pertes catastrophiques artificielles ayant coûté 50 milliards de dollars, avec 10 milliards de dollars filtrant à travers le marché de la Réassurance.

Heureusement, les Réassureurs et particulièrement la Lloyds avaient 2 années d'avance rentables pour amortir leur perte, et ainsi en dépit des effets combinés de l'érosion de leur capital et la catastrophe naturelle de 2008, ils ont encore des bilans solides pour surmonter la crise, qui a aidé à freiner l'augmentation dans les prix des biens/de l'accident à pas plus de 10 à 15% et les taux d'Aviation stabilisés après beaucoup d'année de baisse des prix, bien que les dernières pertes dans l'Aviation ont déjà établi la conduite de la hausse des prix.

Toutefois, les branches les plus touchées étaient les assurances spécialisées, à savoir l'assurance crédit commercial suite à la baisse des dépenses à la consommation menant aux difficultés financières des chaînes des supermarchés, et les couvertures de risque politique, ainsi que la Responsabilité financière des **Mandataires Sociaux**, où les fournisseurs d'assurance ont souffert d'énormes pertes suite à l'effondrement du marché de la surprime, et les scandales financiers tels que Bernard Madoff, Allen Stanford et Satyam qui n'étaient par couverts par le système financier défectueux. La perte économique de la Madoff de 50 milliards de dollars seule a déjà envoyé des ondes de choc dans le marché des **Mandataires Sociaux** avec des pertes assurées estimées à près de la marque de 2 milliards de dollars et qui s'ajoute à 50% de points ou plus au rapport sinistre-perte du marché des **Mandataires Sociaux**, menant les prix jusqu'à environ 20 à 50% dans l'assurance des institutions financières des **Mandataires Sociaux**.

Toutefois, dans les marchés régionaux, les taux d'assurance des **Mandataires Sociaux** et de la Responsabilité Civile Professionnelle sont restés compétitifs, et en général nous avons regardé des augmentations de taux pas plus de 10% pour les institutions financières des **Mandataires Sociaux** et moins pour les **Mandataires Sociaux commerciaux**.

Heureusement, le marché mondial a reconnu que même si ces événements ont affecté les prix en général, ils ont besoin de prendre en compte que c'est les États-Unis qui doivent être l'endroit pour le prix des augmentations de catastrophe le plus élevé, avec l'Europe qui portant un accroissement plus modéré, tandis que l'Afrique avec plusieurs années d'expérience libres des pertes catastrophiques même dans des zones exposées aux périls catastrophiques comme l'île Maurice, a fait l'expérience plus stable aux augmentations les plus modestes de prix.

Les marchés de la réassurance qui ont été plus compréhensible aux facteurs de souscription favorables au plan local et régional et qui ont reconnu ceux-ci dans

leur tarification ont été les Réassureurs professionnels régionaux ; toutefois plus souvent que pas du tout, leur capacité limitée a signifié que la capacité du marché à travers le monde devait encore être utilisée de manière substantielle avec une transparence dans le prix qui pourrait être atteinte, pour refléter les tendances mondiales.

Les Courtiers en Réassurance ont aidé de manière considérable à s'assurer que les forces du marché ont travaillé au mieux pour les assureurs en utilisant leurs services, pour réaliser une tarification correcte, non seulement par leur connaissance et leur accès aux marchés, mais aussi par leur propre contribution technique en aidant les réassureurs à comprendre les conditions locales du marché.

ENVOL VERS LA QUALITÉ

Heureusement, le processus de l'envol vers la qualité des Réassureurs avait déjà commencé depuis longtemps, ce qui explique pourquoi les pertes catastrophiques provoquées par l'ouragan Andrew en 1992 dans les pertes qui ont suivi les événements de Septembre 2001 aux Etats-Unis, Katrina en 2005, et tout dernièrement Ike et Gustav, ont été promptement réglés par les Réassureurs, et l'on s'attend à ce que le marché surmontera encore aisément les crises de 2008 et 2009, bien que la tarification sera passée à la loupe.

Néanmoins, la qualité des Réassureurs qui est utilisée, est plus surveillée par toutes les parties prenantes, y compris les Régulateurs et les Courtiers qui font l'expérience selon laquelle même le client de bas échelle, demande à son assureur de lui présenter la sécurité et la qualité des Réassureurs sur l'objet assuré.

Une fois encore, les courtiers jouent un rôle de plus en plus important pour utiliser la meilleure sécurité en choisissant des réassureurs qui ne sont pas seulement en mesure de payer, mais également disposés à payer les sinistres indemnifiables. Les notations sont bien entendu un guide utile, mais les courtiers aussi bien que d'autres parties prenantes doivent se tenir au courant d'une évolution rapide de l'environnement où les notations peuvent changer matériellement dans un délai court. Les titres non classés ou valeurs mobilières sans notation supérieure ne signifient pas nécessairement que ces réassureurs ne sont pas solides, mais seulement qu'il exige de l'assureur ou du courtier d'être plus prudent et conscient de sa propre évaluation de ces réassureurs en ce qui concerne leur qualité.

REGLEMENTATION

La réglementation à travers le monde est en train de revenir à un examen minutieux, après les événements récents, avec pour principal objectif de protéger l'assuré.

Les États-Unis ont commencé à réviser leurs pratiques réglementations après avoir tiré d'affaires l'AIG, et l'Europe prévoit de mettre en œuvre la réglementation "Solvabilité II" sur l'approche du capital basé sur le risque à la solvabilité et au capital d'ici 2012, en donnant le temps à leurs opérateurs pour modeler leurs conditions de capital à être alignées aux risques acceptés. Bien qu'on s'attende à ce que l'approche du capital basé sur le risque prendra du temps pour pénétrer dans l'Afrique, certains pays africains ont déjà commencé à réviser leurs lois sur l'assurance vis-à-vis d'une telle approche, et en fait la législation sur l'assurance de l'Ile Maurice envisage déjà que la solvabilité et le capital soient calculés sur cette méthode, qui va même jusqu'au point d'influencer les assureurs à choisir les réassureurs sur la base de leurs notations internationales en exigeant d'eux d'avoir des chargements sur leurs besoins en capitaux et de solvabilité si les Réassureurs ayant des cotes de solvabilité plus faible que celles acceptables au plan international sont utilisés. Ceci signifie que ce sont les assureurs ayant un capital plus faible qui aura de la peine à joindre les deux bouts, s'ils utilisent des Réassureurs non classés, plutôt que les assureurs bien capitalisés.

Les dernières tendances indiquaient que la transaction du métier de réassurance était devenue plus libre sur le plan mondial et même aux Etats-Unis, un nouveau cadre de réassurance a été approuvé par les Organes de tutelle pour réduire ou éliminer les exigences collatérales des Réassureurs non Américains, en fonction de leurs cotes de solvabilité une étape qui facilite les transactions d'affaires de réassureurs étrangers aux Etats-Unis.

Dans d'autres parties du monde, il est également plus facile pour les réassureurs internationaux de négocier des affaires locales, tels qu'au Brésil, où le monopole de la IRB a disparu, tandis que dans certaines parties de l'Afrique, les Organes de tutelle, reconnaissant la valeur ajoutée du marché international, les restrictions atténuées sur le placement de la réassurance facultative en dehors des charges nationales où de telles restrictions sont encore en place, et nous assistons également à l'élimination progressive des cessions obligatoires qui étaient introduites il y a des années pour permettre aux réassureurs nationaux d'avoir une part du marché par la force de loi plutôt que par une liberté du métier, convenant ainsi avec le travail séculaire d'Adam Smith dans son livre intitulé "richesse des nations" que le commerce libre augmente la richesse des nations pendant que les restrictions diminuent la richesse nationale.

Cependant, un effet contraire à ces tendances de libéralisation est survenu au Nigéria, avec l'introduction de leur politique de "contenu local".

NOUVEAUX PRODUITS

Les nouveaux risques tels que ceux qui suivent ont continué à menacer les transactions de la réassurance, (avec une demande consécutive pour la couverture de l'assurance) :-

- Les crimes financiers.
- Le vol électronique par des tiers.
- Les risques de sabotage & de terrorisme.
- La violence politique
- Les risques politiques sur les termes commerciaux
- Le crédit et l'approvisionnement des risques en chaîne sur les affaires
- La responsabilité de l'handicap environnemental.
- Les risques d'internet.
- Les risques de Gestion de Crise
- Les passifs mettant les actifs personnels du Directeur en jeu.
- Les responsabilités "Strictes" imposées par la législation dans beaucoup de parties du monde, telles que celles imposées par les "Directives de Voyage" dans l'U.E.

Beaucoup de marchés de réassurance innovant ont été pratiquement rapides à reconnaître de tels risques, et à offrir de les couvrir, et même dans beaucoup de parties de l'Afrique, les courtiers en réassurance et les Souscripteurs ont pratiquement desservi le marché avec efficacité pour répondre à de tels risques ; puisqu'il y a pratiquement un peu de capacité au plan local, la plupart de ces risques a du être réassuré dans les marchés internationaux qui ont aussi aidé à ébaucher une formulation et offrir des services d'assistance technique et de sinistres.

MODELAGE

L'usage croissant des modèles dans l'évaluation, même pour la réassurance facultative par les réassureurs internationaux a apporté une nouvelle dimension dans notre profession. Cependant, l'expérience a révélé que ces modèles sont parsemés d'incertitudes, puisque les mathématiques utilisées pour les bâtir ne peuvent donner qu'un résultat juste si les suppositions sont justes ; les incertitudes communes sont des :

- Périodes de retour des périls catastrophiques.
- Rigueur des dommages pour de nouvelles constructions la où il n'y a aucune expérience.
- Environnement juridique & de procédure
- Nouveaux risques.

Nombreux de nos risques de biens en Afrique ont tendance à être cotés et placés facultativement dans des marchés régionaux avec des taux influencés par les forces du marché, mais nous en tant que courtiers, avons souvent trouvé que lorsque de tels risques sont faits allusions au marché international, ils passent toujours à travers les modèles de notation avant qu'un prix soit offert et si le Souscripteur n'a pas l'expérience des conditions du marché local, les taux issus des modèles seraient loin du compte de la ligne avec les taux du marché.

Comme un modèleur le dit, "les modèles ne font pas le monde : vous devez commencer avec les modèles et ensuite les superposer avec bon sens et expérience."

En dehors des modèles de notation, divers autres modèles sont fréquemment utilisés dans le monde de la réassurance, tels que les modèles catastrophiques, les modèles financiers, les modèles de valeur à risque, etc... Il faut admettre cependant que l'usage des modèles a servi à mettre beaucoup de discipline dans notre métier, et sert à nous rappeler de se reporter en arrière aux notions de base que ce sont les mathématiques et les statistiques qui sont les principaux déterminants de notre stratégie de prix, et avant que nous puissions bâtir d'autres variables au-dessus, pour parvenir à arriver à un prix.

Les Courtiers en Réassurance ont un rôle crucial à jouer dans le processus de collecte d'informations générales pour alimenter ces modèles afin que les Réassureurs trouvent le bon prix.

OU LES PETITS COURTIERS TROUVENT-ILS LEUR PLACE/CONVIENNENT-ILS ?

Ce dernier temps, on a vu une vague de fusions et d'acquisitions dans le monde du courtage en réassurance :

- AON a acquis Benfield, après avoir précédemment repris Gallagher Re, veillant à ce que l'entité fusionnée AON Benfield Re devienne, de loin le plus grand courtier mondial en réassurance, avec un chiffre d'affaires combiné estimé à plus de 1.6 milliards de dollars, juste pour la réassurance.
- Guy Carpenter Re, le 2^{ème} plus grand courtier, a acquis John Collins Associates des Etats-Unis (le 7^{ème} plus important du Monde) et ensemble ils auront un chiffre d'affaires estimé à 1 milliard de dollars.
- Willis Re est demeuré le 3^{ème} plus important, avec un chiffre d'affaires de 600 millions de dollars, pendant que son confrère Willis a acquis le courtier nord-américain Hilb Royal Hobbs.

Ces trois mega-courtiers mondiaux qui contrôlent ensemble plus de 80% du chiffre d'affaires mondial du courtage en réassurance, tandis que d'autres comme Towers Perrin, Cooper Gay, BMS et Lockton traînent derrière, aucun d'eux n'ayant plus de 4% de la part du marché mondiale.

Alors qu'étant gros, cela donne les avantages des économies d'échelle et plus de ressources pour développer la technologie, ce qui importe le plus au client de bas échelle, c'est le service, le prix et l'appui technique.

Les courtiers plus petits continuent de bien se comporter et demeurent confiants quant à leur rôle dans le marché, notamment en raison :

- D'être des acteurs niches ou entretant les marchés niches.
- D'avoir des relations spéciales avec certains Réassureurs.
- De la proximité aux clients.
- De la capacité à offrir des produits spécialistes.
- De l'engagement vis-à-vis du client du fait d'appartenir à l'actionnaire
- De la capacité de travailler avec des coûts plus faibles et d'où les services à un faible coût.
- D'être plus concentrés sur les besoins des clients et d'où la capacité de fournir un service de qualité.

En dépit de la présence de ces méga-courtiers en réassurance en Afrique, les courtiers niches et artisanaux en réassurance continuent de jouer un rôle vital et peuvent choisir où ils veulent faire concurrence aux mégas, et où ils choisissent de

les laisser en paix. En effet, dans certaines régions, ces courtiers en réassurance sont devenus si florissants qu'ils ont une part de marché plus importante que les mégas.

LES NOUVEAUX CENTRES

Il y a une tendance croissante pour les Réassureurs et les Courtiers d'ouvrir des bureaux dans de nouveaux centres d'affaires, créant ainsi de nouveaux centres d'affaires en réassurance, ou même renforçant les centres antérieurs.

Singapour a vu quelques nouveaux acteurs de la Lloyd's après Catlin tels que Liberty, Watkins, New Line et Ascot et pendant que Chubb a fait de Singapour leur centre pour leurs opérations d'Extrême-Orient. La Lloyd's a maintenant ouvert en Chine, et est également en train de poursuivre en Inde. Le Brésil a ouvert son marché de réassurance, à la suite de quoi, des sociétés comme Munich Re, CPG et Lloyd's y font leur entrée. Dubai a vu beaucoup d'intérêt après l'ouverture de son Centre International Financier de Dubai, avec environ 10 Réassureurs qui s'y sont installés récemment.

Plus proche de nous, l'île Maurice a vu 2 réassureurs supplémentaires, à savoir Arig et Best Re dont l'annonce de leur ouverture est pour bientôt, en plus de Munich Re et Africa Re qui sont là depuis plusieurs années, et Nairobi a fait connaître l'expérience de l'ouverture de la Continental Re, en plus des opérateurs séculiers que sont Kenya Re, Africa Re, Zep Re et East Africa Re. Johannesburg a Lloyd's, Munich Re, Swiss Re (qui a récemment fermé), Hannover Re, Flagstone Re, TransAtlantic Re, SCOR, tandis que d'autres centres comme le Caire, Dakar, Casablanca, Tunis, etc continuent d'être d'importants centres locaux de la réassurance.

Nous pensons que les centres régionaux deviendront des endroits plus communs et ils démontrent l'engagement par les Réassureurs dans ces centres-là envers la région, lesquelles aident à attirer le soutien de la part des marchés locaux envers de tels réassureurs.

Par ailleurs, les Bermudes, qui se sont améliorées pour devenir l'un des centres mondiaux les plus importants de la réassurance depuis ces 20 dernières années, présentent des signes de perte d'attraction depuis que les Bermudiens qui abritaient les Réassureurs sont sous pression comme l'actuel gouvernement des États-Unis examine les ambiguïtés fiscales dans son système de réassurance. En fait, Willis est la toute dernière compagnie qui a annoncé ses intentions d'enlever son siège social mondial des îles Bermudes (ils ont l'intention d'aller en Irlande), après qu'au moins 10 sociétés multinationales aient déjà quitté cette île des Caraïbes à faible taxe pour d'autres domiciles tels que la Suisse et l'Irlande, puisque le Président des États-Unis, Barak Obama et son équipe dans le Gouvernement américain ont commencé à se montrer plus sévères sur les paradis fiscaux, au point de dire que leur usage très répandu par les entreprises américaines a été "la plus grande escroquerie d'impôts dans le monde", selon la dernière publication du Financial Times.

MESDAMES, MESDEMOISELLES, MESSIEURS

Tout juste comme dans son livre intitulé "Le Monde est plat", Thomas Friedman démontre qu'aucun opérateur économique dans le monde d'aujourd'hui ne peut

fonctionner avec succès sans penser de manière globale, même les Réassureurs dans la partie la plus éloignée du monde, la moins en Afrique, ne peuvent se permettre d'être inconscients des tendances mondiales s'ils doivent atteindre l'objectif de desservir leurs parties prenantes si elles sont des clients, des régulateurs, des actionnaires, du personnel ou la communauté en général. Ces tendances mondiales et les canaux de distribution, affecteront les Réassureurs dans leurs opérations de tous les jours et ils doivent être en mesure d'évoluer avec l'environnement changeant pour continuer à opérer avec succès.

JE VOUS REMERCIE