

# Pourquoi les assureurs se réassurent-ils ?

*Patrick PEUGEOT  
Président Directeur Général, SCOR*

**L**es réassureurs sortent peu à peu d'une légendaire discrétion. Certains d'entre eux soignent même leur communication extérieure pour asseoir l'image d'un service financier à la fois sophistiqué, international, à haut risque... mais à forte rentabilité.

Quand un assureur apprend qu'une installation industrielle a été ravagée par un incendie et que le coût total des dommages est de plus de cent millions de francs, il n'en est pas pour autant effondré : « Mon réassureur paiera ! » se dit-il.

Quand un second assureur lit dans la presse que le nombre d'accidentés de la route a fortement augmenté, il n'en est pas pour autant traumatisé : « Mon réassureur va se charger de "lisser" les effets de ces événements sur mon résultat social » pense-t-il.

Quand, enfin, un troisième assureur veut lancer un nouveau produit, ses hésitations disparaissent rapidement : « Mon réassureur va m'apporter un appui technique et partager les risques financiers », estime-t-il.

Ces quelques exemples illustrent le fait que les réassureurs font partie de l'environnement économique des entreprises. Leur intervention, outre le soutien aux affaires les plus délicates (parallèlement à celle des banquiers), est proprement indispensable. Leur service est à la mesure de leur puissance financière, de leur compétence technique et de leur implantation. C'est dire que l'efficacité de leur organisation est soumise à la loi du marché s'agissant de la rentabilité des capitaux qui leur sont confiés ou de la qualité de leur prestation.

Pour la mesurer, plusieurs approches sont possibles : l'évolution de leur chiffre d'affaires par rapport à la croissance économique au niveau national comme au niveau mondial, l'ampleur des capitaux qu'ils gèrent et leur structure financière, leur influence dans les différents domaines où ils interviennent sont les plus accessibles à une observation un peu rationnelle. C'est donc à eux que l'on se référera après avoir tenté de cerner les caractéristiques de ce métier et d'en mesurer le marché.

## **LA RÉASSURANCE : UN MÉTIER**

Il s'agit bien d'un métier dans la mesure où le réassureur accompagne l'assureur tout au long de sa vie. D'abord au moment où celui-ci dépose son dossier d'agrément (il doit y faire figurer le nom d'un réassureur garant de ses engagements). Ensuite,

## LA RÉASSURANCE

l'assureur, au fur et à mesure de son développement, demande à son réassureur de participer au financement des opérations (en particulier les opérations « vie ») ; ainsi, lors de la création de nouveaux produits, il est fait appel au réassureur pour rassembler les informations techniques et les références, nationales ou internationales, indispensables. Il est aussi à ses côtés pour développer un réseau, notamment à l'étranger, de façon à améliorer sa connaissance des marchés et éventuellement des ouvertures sur des partenaires potentiels ; il est présent également lorsque l'assureur souhaite « se marier » (phénomène assez fréquent de nos jours !). Enfin, il est encore là lorsque l'assureur doit clore ses affaires et donc rembourser les souscripteurs. Autre face de ce métier : pour protéger ses engagements et ses actifs, le réassureur doit répartir les risques qu'il couvre. Ils appliquent alors la règle de la congruence qui signifie qu'à chaque engagement dans une monnaie correspond la constitution d'actifs suffisants dans cette même monnaie.

A cet égard il est remarquable que les réassureurs de taille internationale se soient développés principalement dans les pays qui avaient une monnaie forte ; chacun mesure en effet que, pour prendre un exemple tout récent, lorsque l'on a touché des primes en pesos mexicains aussitôt rapatriés en Suisse, en Allemagne, ou d'une façon générale en Europe et que se produit un an, ou deux ans plus tard, un tremblement de terre comme celui de Mexico en 1985, le réassureur paiera les sinistres en pesos avec des monnaies fortes à un taux de change très favorable. C'est un élément essentiel de rentabilité pour le réassureur de bénéficier ainsi de la plus-value liée à la monnaie forte dans laquelle il se situe. Les réassureurs français sont certainement de plus en plus présents sur le marché international depuis que le franc français, au sein du SME, bénéficie d'une position très forte par rapport aux autres monnaies : c'est en effet un élément de la confiance des assureurs du monde entier.

### LE MARCHÉ DE LA RÉASSURANCE

197

La réassurance c'est aussi un marché. Il y a en effet une demande, la demande des assureurs, de plus en plus sophistiquée au fur et à mesure qu'ils deviennent plus importants et plus exigeants : ils attendent du réassureur fiabilité, technicité et proximité.

Pour la fiabilité, il y a un moyen simple de la mesurer : c'est la taille absolue de l'entreprise, et notamment de ses fonds propres, car un assureur souhaite d'abord être sûr que le jour où il doit faire appel au réassureur pour lui demander de payer les sinistres qui lui sont dus, non seulement il soit là mais aussi avec les ressources, et la liquidité nécessaires pour faire face à ces engagements. Quel meilleur moyen pour le vérifier que de mesurer sa fortune propre ?

L'assureur demande ensuite à son réassureur la technicité, c'est-à-dire la disposition d'équipes compétentes, capables de répondre à des problèmes variés, en général parmi les plus difficiles puisque le réassureur est appelé à couvrir les risques techniquement les plus sophistiqués, ou à apporter son appui lorsque l'assureur s'engage dans des terrains nouveaux. Ces derniers temps la réassurance a eu à faire face notamment au problème des très grandes installations industrielles, telles que les plate-formes pétrolières, les grandes installations pétrochimiques, les grandes centrales nucléaires aussi bien qu'à des techniques particulières comme celle de la responsabilité civile.

Dans ce dernier domaine, l'exemple américain mais bientôt aussi l'exemple allemand et d'autres en Europe montrent qu'il s'agit d'un risque de plus en plus important pour les assureurs. Même en France, tout récemment, un exemple typique a été déjà donné pour illustrer la portée que peut avoir la responsabilité civile : c'était à l'occasion du problème de la transfusion sanguine, agent de transmission du SIDA,

## L'ACTIVITÉ FINANCIÈRE

une victime a bénéficié d'une indemnité considérable sans qu'aucune faute n'ait été relevée à l'encontre des services concernés.

Enfin, l'assureur est de plus en plus sensible à la proximité. Il veut pouvoir poser ses problèmes, dialoguer et négocier avec des interlocuteurs aussi impliqués que possible dans son marché, sa gestion et même ses projets. D'où la multiplication des implantations des réassureurs et la sophistication des liaisons électroniques assureur/réassureur.

L'offre peut être analysée à partir d'une part de la stratégie des réassureurs et, d'autre part, de la situation des marchés. Il est vrai qu'il y a des réassureurs dans le monde, en nombre plus importants qu'on ne le pense, probablement plusieurs centaines de réassureurs actifs, mais ces réassureurs n'ont pas tous la même politique. À l'examen, on observe qu'il y a trois stratégies principales :

D'abord la stratégie historiquement la plus importante, celle qui fait face à tous les problèmes de l'assureur, mais à travers un partage rigoureux de sort, et qui a été très bien illustrée par « La Suisse de Réassurance » : elle consiste à être au côté de l'assureur dans tous les domaines sur le long terme.

Pour illustrer ce propos, on dit souvent qu'en France il n'y avait pas de petites mutuelles dans le fin fond de la province dont le réassureur n'était pas le parrain du premier enfant du Directeur Général ou qui n'avait en fait la préoccupation de trouver un remplaçant lorsque le responsable des sinistres était parti. Cette technique avait l'avantage de donner aux réassureurs une porte ouverte sur l'ensemble des problèmes de l'assureur et, inversement, c'était un engagement moral de sa part de faire face à toutes les difficultés que pouvait rencontrer l'assureur.

Ensuite la stratégie réassureur dit « technique », qui est bien illustrée par le cas de la « Munich de Réassurance ». Ce réassureur, le premier par la taille, a été très connu sur un certain nombre de marchés par, notamment, sa capacité à proposer des couvertures sur les bris de machines ou sur les opérations techniquement sophistiquées. Il apportait un service sur un domaine précis où pratiquement il donnait la totalité de la couverture nécessaire.

Enfin la stratégie « spéculative » qui est parfaitement illustrée par les « Lloyds » qui sont prêts à répondre à toutes les questions — il y a un prix à tout. Ils sont connus pour avoir d'abord développé leur activité dans la couverture des risques « maritimes » (pour lesquels ils ont une prééminence tout à fait reconnue) et en même temps de s'engager dans des couvertures « catastrophes » ou de risques tout à fait spécifiques : doigts d'un pianiste, voix d'une cantatrice. C'est le genre de couverture qu'ils acceptent de quoter et pour laquelle ils se sont faits une spécialité dans le monde entier.

Ainsi l'offre apparaît-elle très diversifiée. Cela traduit le fait que l'assureur est prêt à payer le prix nécessaire à la protection de ses résultats avec la certitude de trouver la couverture cherchée s'il se plie aux conditions du marché. Or, ces conditions, contrairement à une opinion couramment entendue, ne sont pas établies par les seuls réassureurs professionnels mais aussi par les courtiers. Ceux-ci entretiennent la concurrence entre réassureurs et exercent leurs talents à inventer tous les jours de nouvelles formules.

L'offre de réassurance dépend aussi de la situation des marchés lesquels bien que cloisonnés, subissent de façon homogène, les aléas de la conjoncture.

Il y a les marchés par type de réassurance, c'est-à-dire par mode de couverture des risques. Le principal est celui des couvertures proportionnelles où le réassureur prend simplement une part des recettes et des dépenses de l'assureur. Ce qui présente comme avantage principal pour ce dernier de lui permettre de conserver une solvabilité satisfaisante (rapport des fonds propres aux primes nettes, c'est-à-dire au

## LA RÉASSURANCE

chiffre d'affaires) sans augmenter les investissements de ses actionnaires, quand son activité se développe rapidement. Le réassureur joue alors le rôle d'une sorte de banquier et le prix de son offre est largement fonction de la qualité de la gestion de l'assureur.

Un autre mode de couverture se développe de plus en plus, l'excès ou couverture non proportionnelle. Le réassureur offre à l'assureur de le libérer de l'excédent de coût de tout sinistre supérieur à  $x$  millions de F; la prime qu'il lui demande est alors fixée en fonction des statistiques connues du risque concerné, mais elle est surtout dépendante des capacités des courtiers à mettre en concurrence plusieurs grands réassureurs pour donner une quotation. Le client peut ainsi choisir et donner son ordre de placement au courtier à partir de la quotation qui lui paraît marier le mieux économie et sécurité. Car s'il cherche une couverture particulièrement fiable, c'est-à-dire une réassurance de première qualité, il ne peut espérer les attirer avec une quotation trop faible.

Enfin, pour les très grands risques, les réassureurs ont coutume, depuis plusieurs années, d'offrir une couverture particulière propre à chaque risque. Ce sont les couvertures dites facultatives. Elles exigent une étude technique préalable de la part du réassureur-leader qui est d'autant plus disposé que le risque, et donc la prime, est plus conséquente. Cette activité est très appréciée des assureurs car elle leur permet de faire des offres aux grands industriels sans prendre eux-mêmes trop de risques. Le nombre des réassureurs impliqués est, au niveau mondial, assez limité.

Il y a aussi les marchés par branches qui s'identifient aux principaux domaines d'intervention de la réassurance. C'est le cas de l'assurance vie où les besoins de réassurance sont faibles et de plus en plus réduits au fur et à mesure de l'augmentation de la taille des assureurs, bien que ceux-ci craignent de plus en plus les effets du Sida ou des variations fortes de taux d'intérêt. C'est aussi le cas de l'assurance automobile où l'évolution du coût des sinistres corporels conduit les réassureurs à concentrer leur offre sur des couvertures non proportionnelles tenant compte de l'inflation. C'est enfin, parmi beaucoup d'autres branches, le cas de l'assurance maritime qui bénéficie d'une offre traditionnellement importante des réassureurs bien équipés en hommes et en réseaux d'information.

199

### GÉOGRAPHIE MONDIALE DE LA RÉASSURANCE

#### Population des réassureurs

Jusqu'en 1900 on ne comptait dans le monde que 21 réassureurs professionnels. Leur nombre n'a pas cessé d'augmenter, surtout depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, en passant de 229 en 1975 à 380 en 1987. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette forte hausse : d'abord les assureurs ont confié à des filiales nouvelles leurs affaires de réassurance, phénomène mondial; ensuite les États, constatant le rôle économique de cette activité ont créé des Compagnies de réassurances « Étatiques » surtout dans les pays en voie de développement suivant en cela l'exemple des pays européens au début du  $xx^e$  siècle; enfin le nombre de réassureurs professionnels a augmenté surtout en Amérique du Nord où la Bourse de New York a financé plusieurs initiatives individuelles.

A côté de ces réassureurs professionnels, anciens ou nouveaux, un nombre encore plus important d'Assureurs directs continuent à opérer dans le marché de réassurance au travers de leurs départements spécialisés. D'après une étude effectuée par SIGMA, la revue spécialisée, le marché mondial de réassurance, se répartit à raison de 60 % à 65 % pour les réassureurs professionnels et de 35 à 40 % pour les Assureurs directs.

## L'ACTIVITÉ FINANCIÈRE

TABLEAU 1

### NOMBRE DE RÉASSUREURS PROFESSIONNELS

	1968	1975	1987
Amérique du Nord	31	55	117
Europe de l'Ouest	129	121	176
Reste du Monde	37	53	87
Total Mondial	197	229	380

Si les USA dominent le marché de l'Assurance directe, avec plus de 50 % des primes mondiales, l'Europe de l'Ouest est en revanche la « plaque tournante » de la réassurance internationale. La part de cette zone économique dans la réassurance mondiale atteignait 58 % en 1984, contre 26 % aux USA et seulement 16 % pour le reste du monde.

Cette quasi domination est encore plus nette au niveau des réassureurs professionnels. En effet sur les 27 milliards de chiffre d'affaires net réalisé en 1987 par les 20 premiers réassureurs professionnels mondiaux<sup>1</sup>, la part de l'Europe dépasse les 77 % (contre 21,6 % pour les USA (voir tableau 2).

TABLEAU 2

### PRINCIPAUX RÉASSUREURS PROFESSIONNELS MONDIAUX (1987, millions de \$)

RÉASSUREURS (1)	PAYS D'ORIGINE	PRIMES NETTES
1) Munich-RE	RFA	5 706
2) Suisse-RE	SUISSE	4 541
3) Lloyds	G.-B.	3 300 (éval.)
4) General-RE	USA	1 626
— Yasuda-Fire	JAPON	1 576
5) Employers-RE	USA	1 312
— Skandia-Inter	SUÈDE	1 239
6) Cologne-RE	RFA	1 147
7) American-RE	USA	976
8) Mercantile et Genl	GB	971
9) Gerling-Konzern	RFA	917
— Tokio-Marine	JAPON	852
10) SCOR	FRANCE	760
11) Continental-RE	USA	759
12) Frankona-RE	RFA	750
— Generali	ITALIE	742
13) Hannover-RE	RFA	736
14) UAP-RE	FRANCE	625
15) TOA-Fire	JAPON	601
16) F. et G.-RE	USA	601
17) Prudential	USA	569
<b>TOTAL</b>		<b>27 006</b>

(1) Ne sont classés que les réassureurs professionnels. Pour les autres, il s'agit d'une évaluation de l'activité de leur département réassurance.  
Source : BI

1 - Classement réalisé par Business Insurance, dans son édition du 28.08.1989.

## LA RÉASSURANCE

Le noyau de la réassurance internationale est de fait constitué par les leaders des marchés allemand, britannique, suisse et américain. Mais on voit déjà l'arrivée en force d'un nouveau-venu, le Japon, qui réalise 11 % environ du chiffre d'affaires net des principaux réassureurs professionnels mondiaux : ce volume important révèle une présence forte mais pas encore une volonté de leadership.

### Activités des réassureurs

Entre 1965 et 1984, la réassurance, et l'assurance directe, mondiales ont enregistré des croissances nominales moyennes annuelles étonnamment similaires (respectivement 11,5 % et 11,1 %). Comme le graphique 1 ci-après le montre, les primes de réassurance représentent toujours entre 13 % et 16 % des primes d'assurance directe.

Cette tendance semble, a priori, infirmer la thèse de certains spécialistes exprimant la crainte de voir les deux branches évoluer de façons divergentes en raison des mutations intervenues dans le secteur de l'Assurance directe (constitution de groupes par des fusions, des reprises et des augmentations de capital qui tendent toutes à rendre les assureurs moins dépendants de leur réassurance). La question reste ouverte cependant : une telle tendance se poursuivra-t-elle dans l'avenir si à leur tour les réassureurs professionnels se regroupent et donnent au marché une dominante financière (sélection par les fonds propres) et technique (support aux activités de pointes).

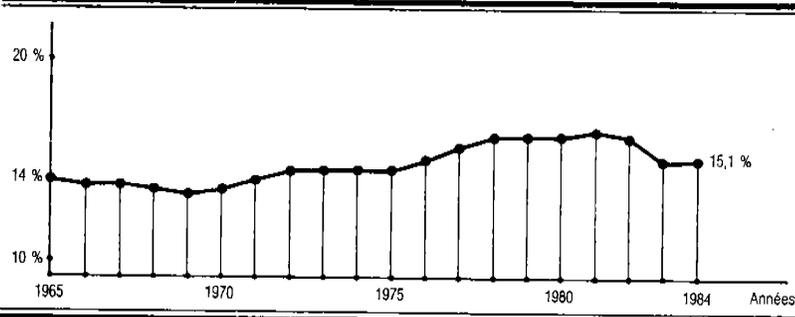
L'impact économique de la Réassurance au niveau mondial peut être mesuré en regard du PNB. Avec les aléas statistiques propres à ce type de comparaison le graphique 2 ci-après montre que la Réassurance est l'un des secteurs économiques en croissance forte au niveau mondial. Le taux d'accroissement annuel des primes s'est en effet maintenu largement au-dessus de celui des PNB au cours de la période étudiée.

201

Les réassureurs sont aussi des investisseurs, une formule simple permet de mesurer approximativement leur poids économique : leurs fonds propres représentent en moyenne 30 % environ des primes émises (plutôt 50 % aux USA contre 20 % en Europe) et leurs provisions techniques approximativement deux fois leurs primes. Rapportés à un chiffre d'affaires mondial d'environ 70 milliards \$ en 1987, ces ratios suggèrent que la masse financière gérée directement par les réassureurs est de

GRAPHIQUE 1

### Primes mondiales de réassurance exprimées en % des primes d'assurance directe

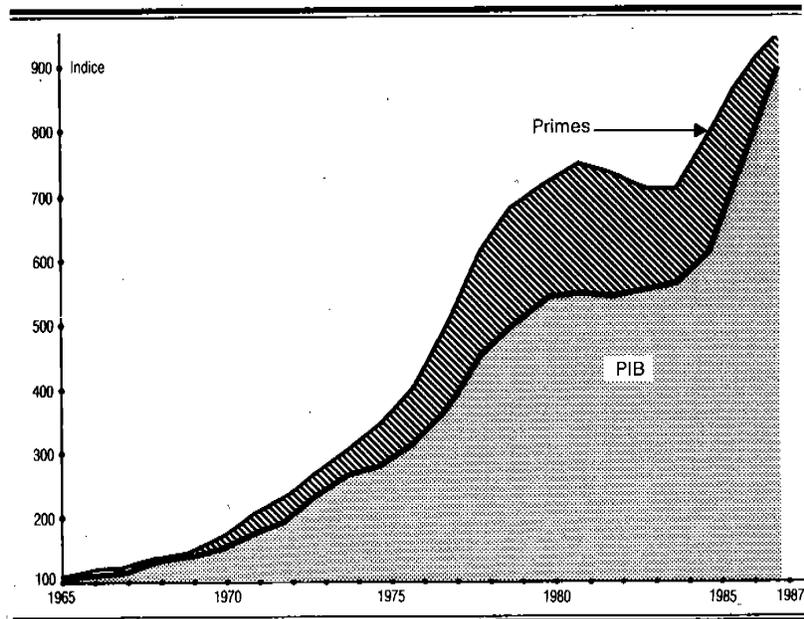


Source : Sigma 2-87 et Études Économiques de l'OCDE.

## L'ACTIVITÉ FINANCIÈRE

GRAPHIQUE 2

**Volume de primes de réassurance et évolution globale de l'économie des pays de l'OCDE** (Base 100 = 1965)



Source : Sigma 2-87 et Études Économiques de l'OCDE.

202

l'ordre de 160 milliards \$. Avec le développement récent des marchés financiers, ce volume peut paraître modeste mais si on le compare aux moyens dont disposent en propre les principaux autres agents financiers (banques notamment), et si on note qu'il est concentré principalement entre quelques « mains », alors la puissance financière de ce secteur apparaît plus significative (comme par exemple en Suisse et en Allemagne).

### LA RÉASSURANCE EN FRANCE

Le marché français de la réassurance est de constitution récente. Néanmoins, il a acquis aujourd'hui une réelle dimension internationale qui situe la place de Paris au 5<sup>e</sup> rang mondial, après Munich, Zurich, Londres et New York.

Le volume global des primes encaissées par les réassureurs français s'élève en effet en 1987 à 36,8 milliards de francs (environ 6 milliards de dollars). Dans ce chiffre sont comprises les acceptations en réassurance des sociétés directes qui proviennent pour l'essentiel (+ de 94 %) du marché national, alors que les primes acceptées par les réassureurs professionnels sont, pour plus de 60 % d'origine étrangère.

Le rapprochement du volume de ces acceptations et de celui des cessions tel que les statistiques les recensent, permet de déceler une certaine inadéquation entre l'offre et la demande de réassurance en France.

Contrairement à l'Allemagne, où plus de 70 % des cessions des assureurs directs sont placées auprès de réassureurs allemands qui eux-mêmes consacrent

## L A R É A S S U R A N C E

près de 70 % de leurs primes au marché allemand (sans citer le Japon où à peine 3 % des cessions sont cédées en dehors du marché japonais), la France connaît une répartition très ouverte du marché : 35 % au plus des cessions des assureurs français sont placées auprès de réassureurs français et ceux-ci consacrent à peine 30 % de leurs primes aux risques français.

Face à ce déficit de l'offre locale, les assureurs français ont réagi vigoureusement et l'on a assisté, depuis le début des années 80, à un spectaculaire renforcement des fonds propres des réassureurs français par les assureurs eux-mêmes. Cela leur a permis d'intervenir avec plus de force sur le marché international comme sur le marché français. C'est ainsi qu'en 1988, leur marge de solvabilité, critère retenu par les assureurs du monde entier pour mesurer la sécurité apportée par les réassureurs, s'est élevée au niveau international : 51 % des primes en ne tenant compte que des fonds propres (62 % en y ajoutant les plus-values).

Une deuxième étape est désormais engagée pour améliorer encore leur position ; c'est le résultat attendu du rapprochement de SCOR et de UAP-RE, les deux premiers réassureurs français en 1988, qui permet de placer un intervenant français parmi les dix principaux réassureurs mondiaux avec des moyens tant humains que financiers susceptibles de rechercher les positions les plus fructueuses sur tous les marchés du monde (voir tableau 3).

TABEAU 3

### SITUATION FINANCIÈRE DES PRINCIPAUX RÉASSUREURS PROFESSIONNELS FRANÇAIS (1)

MARGE DE SOLVABILITÉ COMPTABLE			MARGE DE SOLVABILITÉ ÉCONOMIQUE			PROVISIONS TECHNIQUES NETTES	
Fonds propres 1	Primes nettes 2	% 1/2	Fonds propres + Plus-values latentes	% par rapport aux primes nettes	Montant	% par rapport aux primes nettes	
1988	8 421	16 330	51,6	10 151	62	29 563	181

(1) SCOR ; UAP-RE ; Abeille-RE ; AGF-RE ; CCR ; SOREMA ; Transcontinental ; AM-RE ; SAFR 6

203

### QUEL AVENIR POUR LA RÉASSURANCE

Comme le montrent les tableaux précédents, l'offre mondiale de réassurance a connu, ces derniers temps, un essor sans précédent : multiplication du nombre des réassureurs professionnels, création par les assureurs directs de leurs propres compagnies de réassurance, apparition de compagnies étatiques, accroissement considérable des fonds propres des réassureurs professionnels. La conjugaison de tous ces éléments a contribué à créer les conditions d'une concurrence sévère. Jointe à la montée des indemnités attribuées, tant aux USA qu'en Europe, aux victimes d'accidents ou de défauts de l'appareil industriel (pollution, risque de développement, etc.) cette concurrence a produit beaucoup de faillites au début des années 80, suivies d'un resserrement des conditions en 1986.

Cette réaction tarifaire a été même à certains égards trop rigoureuse principalement à Londres et aux USA : le résultat comptable des réassureurs est ainsi passé, dans ce dernier pays, d'une perte de 5,8 milliards de \$ en 1985 à un bénéfice de 4,5 milliards de \$ en 1987 !

## L'ACTIVITÉ FINANCIÈRE

Une des caractéristiques du marché de la réassurance (singulièrement dans son domaine « historique » l'assurance maritime) est assurément la forte variation des conditions en fonction des résultats. C'est, ailleurs, cette constatation qui a conduit beaucoup d'observateurs à rechercher dans ces variations une loi inspirée des thèses économiques sur les cycles ; c'est aussi la tendance de nombreux intervenants qui pilotent leur activité en fonction de l'appréciation qu'ils ont de la phase du cycle. Certes leur influence sur les marchés peut être considérée comme stabilisatrice puisqu'ils sont vendeurs de capacité quand les conditions sont jugées favorables et qu'ils retirent cette même capacité quand les conditions ne sont plus satisfaisantes.

Mais en contrepartie leur gestion devient plus spéculative, c'est-à-dire qu'ils sont amenés à renoncer à une des attitudes traditionnelles des réassureurs professionnels : suivre le client assureur suffisamment longtemps pour établir des relations de confiance et rechercher, client par client, un équilibre à long terme.

C'est pourquoi une autre attitude consiste à tenter de dégager le plus possible les entreprises de réassurance des effets de cycle pour construire des positions plus stables à long terme. Cette attitude est surtout inspirée par les considérations suivantes : l'ère de l'industrialisation tend à laisser la place à celle des services qui sont devenus le moteur de l'économie mondiale, et il n'y a pas de raison pour que la réassurance échappe à une telle évolution. C'est l'avis de nombreux spécialistes qui soulignent l'importance que devraient prendre les services dans la réassurance de demain.

Aussi, pour R. Wolterek de la Gerling Global (3<sup>e</sup> réassureur allemand) « *la capacité à elle seule n'est plus une approche adéquate pour un réassureur professionnel : des conseils appropriés concernant des plans de réassurance, des services spécifiques destinés à aider les cédantes, à mieux apprécier et évaluer les risques, sont devenus plus importants* ».

Pour le Président de la Munich-RE, « nous devons faire face à une demande croissante des assureurs pour des services spécifiques ». En conséquence sa société envisage de se diversifier davantage en proposant toute une gamme de services depuis l'informatique de gestion et la prévention jusqu'au marketing et à la confection de produits.

D'autres parlent de services intégrés verticalement (depuis l'assuré jusqu'au réassureur en passant par l'assureur) et se demandent s'il ne revient pas au seul réassureur d'aider à la création de nouveaux produits d'assurance. Ce rôle de plus en plus prépondérant des services peut être illustré par l'exemple de la Suisse de RE (2<sup>e</sup> réassureur mondial) dont la réassurance pure n'intervient plus que pour 55 % dans son chiffre d'affaires total.

A côté des services, la spécialisation constitue une autre ouverture pour la réassurance de demain. Elle concerne surtout, les entreprises de taille moyenne et constitue leur principale chance de profits dans un marché de plus en plus voué à la concentration. Hautement spécialisées, et opérant dans des segments spécifiques du marché, ces entreprises pourront survivre et même prospérer grâce à la flexibilité que leur procure leur taille par rapport aux grands groupes. Dans cette perspective, la partie profitable du marché mondial appartiendrait aux réassureurs qui, en plus d'une sécurité suffisante, offriront et développeront des produits novateurs et des services performants.

La croissance continue des besoins de sécurité dans la société moderne, tant de la part des ménages que du fait des entreprises ou des collectivités, dont témoigne le taux très élevé des biens assurés par rapport aux patrimoines, est la meilleure garantie de l'avenir de l'assurance en Vie comme en Dommages. Mais la contrainte qui s'impose aux entreprises d'assurance de réunir des capitaux de plus en

## LA RÉASSURANCE

plus importants pour soutenir leur développement tant interne qu'externe, les amènent à rechercher elles-mêmes des « amortisseurs de conjoncture » susceptibles de garantir un rendement régulier à leurs actionnaires. C'est le rôle de la réassurance. Et si l'on ajoute que dans un monde de plus en plus sophistiqué il faut de plus en plus de spécialisation, c'est encore vers les réassureurs que les assureurs, comme d'ailleurs les autorités de tutelle, se retourneront pour mettre au point les couvertures qui permettront de répondre aux besoins les plus pointus sans s'impliquer dans des coûts de recherche et de mise au point qui ne peuvent être couverts qu'au plan mondial.

Tel est le fondement de la confiance des réassureurs dans leur avenir ; telle est leur utilité sociale et la base de l'intérêt que leur portent de plus en plus d'investisseurs éclairés. □

