

LES **FONDAMENTAUX**

2^e édition

RÉFÉRENCES

TECHNIQUE ET PRATIQUE DE LA RÉASSURANCE

Contrats, souscription, règlement
des sinistres, risques particuliers

Évelyne Mlynarczyk
Jean-Pierre Mlynarczyk

L'ARGUS
de l'assurance
ÉDITIONS

SOMMAIRE

Introduction.....	7
Sommaire.....	9
Chapitre I – L'univers de la réassurance.....	11
Chapitre II – Les techniques de la réassurance.....	37
Chapitre III – Le contrat de réassurance.....	95
Chapitre IV – La souscription.....	165
Chapitre V – Les sinistres.....	227
Chapitre VI – Réassurance et risques particuliers.....	255
Sigles et abréviations.....	299
Bibliographie.....	305
Table des matières.....	307
Index alphabétique.....	315

Chapitre II

LES TECHNIQUES DE LA RÉASSURANCE

Section I – Le plein au cœur du processus	38
Section II – Les traités, les facultatives et les autres modes de réassurance...	41
Section III – Les natures proportionnelles et non proportionnelles des contrats de réassurance	46
Section IV – Les programmes et le plan de réassurance	82
Section V – Les techniques non traditionnelles : réassurance indicielle et réassurance financière.....	85

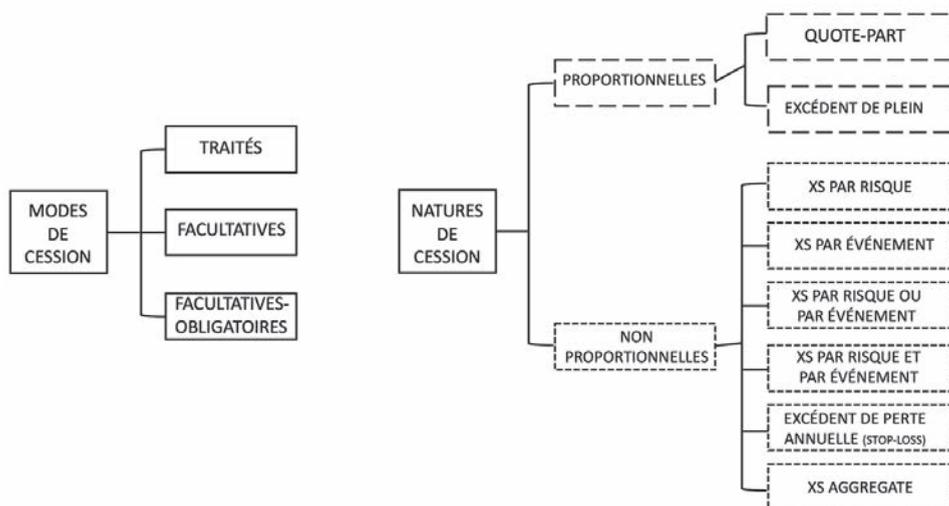
Dans ce chapitre seront décrites les techniques utilisées en réassurance.

Pour mettre en place une réassurance, il nous faudra identifier les besoins de couverture et construire le plan ou les programmes de réassurance. Ce plan pourra alors être constitué d'un ensemble de contrats ayant des caractéristiques différentes.

Les contrats de réassurance peuvent revêtir des formes variées et plus précisément des modes de cession et des natures diverses (voir schéma ci-après).

On pourra alors choisir entre trois grands modes de cession qui sont les traités, les facultatives et les facultatives-obligatoires. Chaque mode correspond, en quelque sorte, au périmètre auquel s'appliquera le contrat de réassurance.

En ce qui concerne la nature des modes de cession, deux possibilités s'offrent à nous : le proportionnel et le non proportionnel. Elles correspondent au mode de partage des engagements, primes et sinistres entre l'assureur et la réassurance (partage proportionnel ou non).



Par ailleurs, dans la pratique, et quel que soit le contrat mis en place, il arrive fréquemment que la cédante n'ait pas recours à un seul réassureur pour couvrir ses risques. Plusieurs réassureurs vont alors participer à la même convention de réassurance et travailler ainsi en « co-réassurance » (terme qui n'est cependant pas utilisé dans ce métier). Chaque réassureur aura une part de la réassurance ainsi mise en place. Généralement, l'assureur fixera avec le réassureur de son choix, appelé apériteur, les conditions de chaque contrat et proposera à d'autres réassureurs une part de celui-ci. Le processus de souscription sera présenté au chapitre IV.

Section I - Le plein au cœur du processus

Comme toute entreprise commerciale, la finalité d'une société d'assurance est de retirer un profit, c'est-à-dire de maximiser ses recettes et de minimiser ses dépenses. Or la source principale de dépense pour l'assureur est la sinistralité, comme exposé dans le chapitre précédent.

I - Qu'appelle-t-on plein ?

Pour souscrire les risques qu'il souhaite, l'assureur va devoir mettre en place une stratégie, dont l'un des axes est l'analyse de la capacité de souscription dont il va pouvoir disposer.

Cette capacité de souscription va dépendre :

- des moyens qui lui sont propres : c'est-à-dire de son plein de conservation appelé également plein de rétention ;
- des moyens apportés par ses partenaires : les capacités de coassurance et de réassurance.

Rappelons que la coassurance est **une opération permettant à plusieurs sociétés d'assurances de garantir un même risque ou un ensemble de risques au moyen d'un seul contrat**. Elle s'utilise lorsque les assureurs rencontrent des difficultés à garantir certains risques en raison de l'importance des capitaux à couvrir et/ou de la nature du risque à assurer, par exemple pour des risques professionnels et dans le cadre de risques industriels d'une certaine importance. La matérialisation de la coassurance est une **division horizontale** des préjudices, les assureurs étant au même niveau et en situation de concurrence et ceci par

opposition à la réassurance (division verticale qui fait appel à un autre professionnel non concurrent, assureur de l'assureur).

La coassurance et la réassurance peuvent être utilisées simultanément par un même assureur. Ce dernier peut alors intervenir en coassurance sur un risque important et céder une partie de ce risque à la réassurance.

L'assureur se doit donc de déterminer la somme maximale qu'il peut payer du fait d'un sinistre, sans mettre en péril son patrimoine. C'est cette somme maximale que l'on appelle « **plein de rétention** ».

Il doit également se préoccuper de fixer un plein de rétention par événement, pour définir sa limite vis-à-vis d'un phénomène, comme une tempête, pouvant toucher un grand nombre de polices.

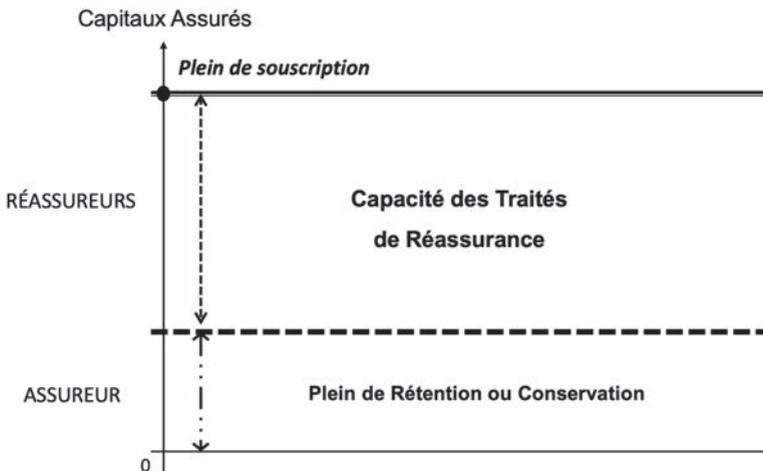
En pratique, l'assureur ne va pas définir un plein de rétention unique mais plusieurs pleins par catégorie de risque, produit d'assurance, garantie, etc.

Les **pleins de souscription** correspondent aux divers montants d'engagements relatifs aux risques que l'assureur souhaite souscrire.

Les besoins en réassurance sous forme de « **Traité** » (c'est-à-dire à l'exclusion des facultatives) seront définis à partir de la différence entre les pleins de souscription par risque, par catégorie de risques ou par événement, et les pleins de rétention.

Le plein de souscription est donc égal au plein de rétention auquel s'ajoute la capacité apportée par les traités de réassurance mis en place (voir schéma ci-après). En d'autres mots, sachant que l'assureur achète sa réassurance avant même de vendre les produits d'assurance, le plein de souscription sur un type de risque donné est le capital maximal pour lequel l'assureur peut s'engager par le contrat d'assurance directe sans aller rechercher une réassurance ou une coassurance additionnelle.

Schéma représentatif du plein de rétention et du plein de souscription



II - Le calcul du plein

La détermination du plein de rétention constitue une des opérations centrales dans l'élaboration du plan de réassurance. Elle va dépendre de plusieurs paramètres :

- la nature du risque, le nombre de risques couverts et la répartition des capitaux assurés ;
- la perte maximale possible ou probable (pourcentage plus ou moins élevé de la somme assurée) ;
- la vulnérabilité du risque couvert, c'est-à-dire la probabilité de sinistre : le plein devra être d'autant plus bas que la probabilité de réalisation du risque sera élevée (le plein variant dans le rapport inverse de la racine carrée de la probabilité de réalisation du risque) ;
- le lieu où le risque est situé ;
- l'époque : en effet les conditions politiques, économiques, sociales ou culturelles peuvent varier rapidement, et par là même augmenter ou diminuer l'exposition aux risques ;
- les marges de sécurité contenues dans la tarification de base ;
- la taille de la société d'assurance, ses fonds propres, le montant des primes encaissées ainsi que la politique générale de la compagnie d'assurance ;
- les règles prudentielles imposées concernant la solvabilité (Solvabilité 2 en Europe par exemple).

Il existe des méthodes actuarielles permettant de définir ou d'approcher la valeur de ce plein, certaines sont très complexes et nécessitent de nombreuses données.

Dans la pratique, les compagnies d'assurances déterminent dès le début de leur activité, pour chacun des types de risques qu'elles couvrent, le plein de conservation. L'élaboration du plan de réassurance est réalisée dès la demande d'agrément d'une société ou relative à un nouveau produit d'assurance. À sa création, la compagnie d'assurance est généralement confrontée à des problèmes de taille que ce soit au niveau de ses fonds propres et au niveau de son portefeuille et du nombre de risques couverts (mutualisation difficile à réaliser). Son besoin principal est donc d'abaisser le niveau des engagements, d'améliorer sa marge de solvabilité et répondre aux exigences imposées par la réglementation. Au fil des années, en fonction de l'évolution de leur portefeuille, de leur souscription, de leurs fonds propres, du marché, de la sinistralité enregistrée, de leur expérience, etc., les compagnies font évoluer progressivement la structure de leur réassurance.

Le montant des pleins de rétention observés varie selon les branches, les marchés et surtout le niveau de solvabilité des entreprises.

À titre d'exemple, on peut observer dans la branche décès un niveau de plein de l'ordre de :

- 0,01 % à 0,2 % des capitaux propres de l'entreprise affectés à la branche ;
- 0,1 % à 1 % des primes de la branche ;
- 1 % à 3 % du résultat attendu de la branche.

Section II - Les traités, les facultatives et les autres modes de réassurance

Comme mentionné précédemment, les contrats de réassurance peuvent revêtir différentes formes. Nous présenterons ci-après les différents modes de cession en réassurance.

I - La réassurance sous forme de « Traité »

Ce mode de réassurance est le mode de réassurance le plus couramment utilisé. Ainsi en France, plus de 95 % des primes cédées en réassurance le sont par le biais des Traités.

Ces contrats prévoient, selon différentes modalités et sur une période déterminée, la cession obligatoire par la cédante, des risques qui entrent dans le cadre du traité et, en contrepartie, l'acceptation obligatoire de ces risques par le réassureur. La cession des risques se matérialise par le versement d'une partie des primes encaissées par l'assureur au réassureur, alors que l'acceptation des risques par le réassureur signifie une prise en charge d'une partie des sinistres à charge de l'assureur.

On parle parfois de réassurance obligatoire, mais plus généralement de « traité de réassurance » et ceci sans ajouter l'épithète « obligatoire ». Rappelons que si certaines assurances sont obligatoires, la réassurance ne présente pas de caractère obligatoire sauf dans de rares pays où il subsiste un mécanisme de cession légale (obligation de réassurance auprès d'une société de réassurance appartenant à l'État).

Le traité permet à l'assureur de négocier un seul contrat pour couvrir l'ensemble des risques qu'il va souscrire durant toute une période (celle du contrat) et qui entrent dans le périmètre tel que défini contractuellement. Nous verrons, dans la partie relative aux conditions particulières des contrats et aux clauses, l'importance que revêt le fait de définir, le plus clairement et précisément possible, les limites du contrat ainsi que son fonctionnement.

Le réassureur n'a donc pas connaissance de chacun des risques souscrits au fur et à mesure par l'assureur.

Les avantages de la réassurance obligatoire sont certains :

- simplicité et clarté des engagements réciproques ;
- simplification du travail administratif, d'où réduction des frais généraux. Un seul document contractuel pour couvrir tout un portefeuille de risques (et non un contrat par risque comme nous le verrons ci-après dans le cadre de réassurance « facultative » ou pour la plupart des contrats d'assurance directe) ;
- pas de sélection des risques, cette réassurance étant obligatoire et ne permettant pas de trier les risques. L'assureur cède aussi bien les affaires fortement exposées que celles qui ne le sont que faiblement.

Le réassureur ne pouvant pas sélectionner les affaires cédées, c'est la connaissance du sérieux de la compagnie d'assurance, mais surtout l'étude des statistiques et du portefeuille à couvrir, qui le guideront dans son choix de participation à un tel contrat.

Les traités couvrent ainsi un ensemble de risques ou de garanties tel que défini par l'assureur. À titre d'exemple, un assureur qui propose des contrats d'assurance Auto pourra choisir de souscrire :

- un Traité Auto destiné à couvrir l'ensemble des garanties vendues dans le cadre des polices d'assurance Auto ;
- un Traité RC Auto destiné à ne couvrir que la garantie RC ;

- un Traité Dommages Auto destiné à couvrir uniquement les garanties Dommages ;
- un Traité Cat Nat Auto destiné à ne couvrir que la garantie Cat Nat ;
- un ensemble de traités (comme ceux mentionnés ci-dessus) ;
- un Traité ayant un périmètre plus large permettant de grouper certaines des garanties vendues dans le cadre des polices d'assurance Auto avec des garanties vendues dans le cadre d'autres produits d'assurance comme la multirisque habitation (Traité Dommages Auto et non Auto par exemple).

II – La réassurance facultative

Historiquement la plus ancienne, cette réassurance se caractérise par le fait que les assureurs proposent leurs risques un par un aux réassureurs, au fur et à mesure que naissent leurs besoins.

Ce mode de réassurance est utilisé en complément à la réassurance « Traité » souscrit par l'assureur : au fur et à mesure de l'année et des demandes d'assurance enregistrées par l'assureur, dans le cas où certaines d'entre elles ne rentreraient pas dans le champ d'application du ou des traités souscrits, l'assureur va pouvoir solliciter les réassureurs pour une protection police par police. À noter que cette réassurance est communément appelée « fac » par les réassureurs ou les assureurs.

L'activité du réassureur est alors tout à fait comparable à celle des assureurs directs : il analyse le risque individuel, la police, en vue d'une participation éventuelle.

Dans ce mode de réassurance, l'assureur et le réassureur sont respectivement libres de céder ou d'accepter le risque, d'où le terme de « facultative ». Il n'y a aucun engagement préalable des parties.

Cette forme étant complémentaire au mode de cession en Traité, elle est principalement utilisée pour couvrir :

- des grands risques pour lesquels les sommes assurées dépassent largement la capacité de souscription de la compagnie (par exemple : risques industriels) et donc dépassant les limites fixées au(x) traité(s) ;
- des risques exclus de traités pour des raisons diverses :
 - des risques spéciaux nécessitant une connaissance de spécialistes (par exemple : annulation de spectacle) ;
 - des risques technologiques (par exemple : pétroliers) ;
 - des risques rarement souscrits par la compagnie, mais acceptés à titre commercial exceptionnel et pour lesquels la compagnie ne dispose pas de réassurance sous forme de traité (par exemple : corps maritimes pour une compagnie spécialisée dans l'automobile).

Cette technique présente certains avantages pour l'assureur, parmi lesquels :

- permettre à une petite compagnie d'assurance ayant une expertise limitée d'être concurrentielle sur des risques locaux au-delà de sa capacité habituelle, en utilisant l'expertise et la capacité du marché international de la réassurance facultative. L'expertise technique ainsi apportée pourra concerner de nombreux domaines tels que l'appréciation des risques, l'estimation des valeurs assurées et des engagements (SMP : Sinistre Maximum Probable), l'analyse et le suivi des risques, une aide à la détermination des termes et conditions d'assurance, voire à la tarification, la participation à l'évaluation et au règlement des sinistres ainsi qu'un apport de la connaissance internationale des risques ;
- maintenir un certain équilibre à un portefeuille comportant quelques risques de pointe ;

- transférer une partie de l'exposition sur de grands risques pour lesquels un sinistre significatif pourrait entraîner une perte globale pour la branche. Le réassureur apporte ainsi une capacité financière avec une sécurité. Le réassureur protège le résultat et le bilan de la cédante en cas de sinistre majeur et protège également, indirectement, l'assuré.

L'inconvénient majeur de cette forme de réassurance est qu'avant de s'engager sur une affaire qui lui est proposée, l'assureur doit obtenir le concours du ou des réassureurs qui examinent au cas par cas le risque et ses modalités de souscription.

Les différents renseignements nécessaires à la prise de décision du réassureur sont portés sur un document appelé note de présentation (en anglais : « slip » ou « presentation slip »).

Dans la plupart des cas, ces contrats sont prévus pour une durée d'un an.

Autres inconvénients pour la compagnie d'assurance : la réassurance facultative génère des coûts de gestion élevés et se caractérise par une lourdeur dans la gestion comptable.

Sur le plan de la réassurance :

- la facultative est la forme la plus proche de la souscription directe et nécessite une connaissance spécialisée des risques que la compagnie est prête à accepter. Ainsi, le réassureur va devoir se doter d'experts pour souscrire ce type d'affaires. Les souscripteurs des contrats « facultatives » sont généralement des ingénieurs spécialisés dans les branches techniques sur lesquelles les réassureurs souhaitent intervenir, ou éventuellement des juristes pour les risques de responsabilité ;
- elle présente un risque d'anti-sélection, heureusement compensé par le fait que le réassureur est le seul maître de l'acceptation, et qu'il dispose de spécialistes aptes à évaluer ces risques ;
- elle génère des coûts de gestion importants. La souscription en mode facultative s'apparentant à la souscription du risque en assurance directe, dossier par dossier, génère donc des coûts importants pour des volumes de prime faibles. L'analyse du ratio de frais généraux d'un réassureur devra donc tenir compte de l'importance de cette activité ;
- elle nécessite une forte capacité de souscription ; un réassureur ne pourra proposer de la réassurance facultative que s'il dispose d'une capacité par risque suffisante pour participer avec une part non négligeable à la couverture recherchée ;
- elle donne une meilleure connaissance du marché et des souscriptions de ses partenaires ;
- enfin, cette meilleure connaissance du risque permettra éventuellement au réassureur de mettre à disposition de l'assureur une plus grande capacité que celle qu'il pourrait proposer en traité obligatoire (technique ne permettant pas d'analyser les risques de façon individuelle – voir paragraphe suivant ci-dessous).

Malgré ces inconvénients, c'est une forme indispensable et largement pratiquée dans le monde. Cependant le nombre de contrats et le volume de prime correspondant à cette réassurance est faible. D'ailleurs, tous les réassureurs ne pratiquent pas ce mode de réassurance.

Il est souvent considéré que le Département facultative d'une compagnie de réassurance constitue la vitrine de celle-ci, et que le fait de pouvoir proposer cette technique est une preuve certaine du niveau de technicité.

En pratique, une société d'assurance distribuant uniquement des produits à des particuliers n'aura pas recours au mode facultatif.

Par ailleurs, pour éviter la cession en mode facultatif, certaines cédantes demandent à leurs réassureurs d'intégrer dans les traités existants des risques qui ne devraient pas entrer dans leurs cadres (soit exclus, soit dépassant les limites indiquées). L'intégration de ces risques se fait alors sous forme d'acceptations spéciales avec possibilité de prévoir le versement de primes additionnelles. Cela a pour effet de limiter les coûts de gestion qui auraient été générés par

la souscription d'une réassurance facultative (nous aborderons ce sujet dans le chapitre relatif aux clauses et plus particulièrement aux acceptations spéciales).

Nous verrons dans la section relative aux natures des contrats que le simple fait d'énoncer le mode de réassurance comme facultative, ne donne pas d'information quant au mode de partage de la prime et des sinistres ; une réassurance facultative pouvant être proportionnelle ou non proportionnelle.

III – La réassurance facultative-obligatoire

Formule intermédiaire entre la réassurance obligatoire et la réassurance facultative, ce type de contrat (appelé « fac-ob » ou « open-cover » en anglais, c'est-à-dire couverture ouverte) est une convention dans laquelle la relation des parties n'est pas équilibrée.

En effet, la cédante a la possibilité, mais non l'obligation, de céder certains risques au contrat, tandis que le réassureur a l'obligation d'accepter tous les risques cédés.

Ce contrat défini au préalable, tout comme dans le cas des traités, précise les catégories d'affaires auxquelles il pourra s'appliquer, que ce soit par rapport aux garanties couvertes, à la typologie des risques concernés, à la tarification de ceux-ci ou à tout critère convenu par les parties.

Contrairement au traité où le réassureur ne connaît pas en détail les risques souscrits par l'assureur durant la vie du contrat, dans le cadre de la réassurance facultative-obligatoire, le réassureur sera régulièrement informé des risques cédés au travers de la réception de bordereaux donnant la liste des risques ainsi couverts.

Le fac-ob est avantageux pour la cédante dans la mesure où elle peut souscrire rapidement des affaires sans avoir à demander l'accord aux réassureurs, affaire par affaire, et où elle est libre d'adapter ses cessions en fonction de ses besoins. La souscription d'un fac-ob peut donc remplacer l'achat de plusieurs facultatives. De ce fait, les fac-ob sont généralement destinés à couvrir des risques considérés comme des grands risques, autres que ceux des particuliers, et sont souvent proposés et mis en place par les souscripteurs spécialisés en réassurance facultative des compagnies de réassurance.

Dans certaines entreprises de réassurance, il est fait une distinction entre le fac-ob et l'open-cover. Ainsi, l'engagement du fac-ob est fixé en fonction du plein conservé par la cédante et, en principe, il ne doit être utilisé que lorsque la capacité normale de souscription (conservation + réassurance obligatoire) a été absorbée. Tandis que l'open-cover correspond à une capacité additionnelle que la cédante peut utiliser comme elle le désire, sans référence à son plein de conservation et sans que sa capacité normale de souscription ait été utilisée.

À noter que ces deux traités peuvent être, mais plus rarement, de type non proportionnel.

Dans ce système, il y a un risque évident d'anti-sélection ou sélection adverse pour le réassureur, mais qui peut être compensé par sa capacité à analyser le contrat proposé. De plus, la cédante a, malgré tout, intérêt à ne pas trop pénaliser le réassureur en lui apportant de mauvais résultats, surtout si elle désire continuer à travailler avec lui dans l'avenir.

Malgré l'inégalité dans laquelle se trouvent les parties (ce qui explique la baisse d'intérêt porté à ce type de contrat depuis quelques années), le fac-ob présente, par rapport à la souscription en mode facultative, un attrait commercial pour le réassureur qui désire obtenir une exclusivité de réassurance auprès de la cédante (par rapport à l'achat de plusieurs facultatives qui le mettrait en concurrence pour chaque risque cédé).

TECHNIQUE ET PRATIQUE DE LA RÉASSURANCE

2^e édition

La réassurance demeure un domaine peu connu du grand public en dépit de sa place dans le monde de l'assurance. En permettant de transférer une partie des risques souscrits par les assureurs, elle leur apporte une protection contre une sinistralité exceptionnelle et facilite le développement de produits d'assurance. Le vocabulaire utilisé, son aspect international nécessitant une vision panoramique en assurance comme en réassurance, sa flexibilité dans l'élaboration des contrats les plus adaptés aux besoins des assureurs en font cependant un métier complexe.

Rendre compréhensibles les spécificités de cette « super assurance » constitue donc un enjeu dans le contexte inédit de survenance de nouveaux sinistres, notamment à l'égard des jeunes diplômés désireux de rejoindre un secteur économique majeur.

Cette nouvelle édition, la plus actualisée à ce jour sur le sujet, poursuit ainsi huit objectifs primordiaux :

- rendre la réassurance accessible aux non-spécialistes ;

- en décrire l'environnement, les objectifs et l'utilité ;

- expliciter les aspects techniques et spécifiques du métier dans le paysage assurantiel, économique et juridique actuel ;

- développer le volet contractuel par une présentation des principales clauses et de leurs finalités ;

- initier le lecteur aux principes actuariels utilisés pour tarifer les contrats ;

- proposer un état des lieux des enjeux de la gestion des sinistres et des problématiques vécues au sein des compagnies de réassurance ;

- présenter des solutions apportées par la réassurance face aux nouveaux périls : attentats, catastrophes naturelles... et évoquer les questions inhérentes à ces « risques émergents » ;

- enfin, faire œuvre prospective avec des pistes de réflexion sur les tendances et évolutions à prévoir.

Didactique, cet ouvrage complet se révèle l'outil indispensable aux praticiens du monde de l'assurance, comme à toute personne souhaitant acquérir les fondamentaux de la réassurance.

Jean-Pierre et Évelyne Mlynarczyk sont associés et fondateurs de la société Kennis Conseil. Mathématicienne, Évelyne rejoint la réassurance en 1985 à l'Actuariat de la SCOR, puis la CCR, comme directeur technique et responsable Catastrophes Naturelles, ensuite GEN Re comme chargée de comptes Traités. Elle devient consultante en réassurance en 2012 chez Strada Conseil. Elle est aussi formatrice au sein de plusieurs organismes.

Titulaire d'un master de Droit, Jean-Pierre a débuté sa carrière en assurances en 1981 comme spécialiste Sinistres à La Préservatrice, avant d'exercer ses fonctions à l'international tant en Sinistres qu'en Souscription. Il rejoint la réassurance en 1997 comme directeur Sinistres et Études juridiques chez GEN Re Paris. Ce parcours l'a doté d'une expertise multidisciplinaire avec une spécialisation dans les domaines de la responsabilité civile et du dommage corporel.

www.editionsargus.com

ISBN 978-2-35474-414-4



9 782354 744144