La réassurance en 1992 perdante? ... gagnante?

Autor(en): **Marbacher, Josef**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **70 (1990)**

Heft 1

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-886825

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

La réassurance en 1992 perdante ?... gagnante ?

Josef Marbacher,
Économiste en chef,
Compagnie Suisse de Réassurances, Zurich.

Quelles seront les conséquences possibles de la « CEE 92 » sur la réassurance ? Tout d'abord il faut s'attendre à ce que la nouvelle politique réglementaire de la CEE favorise à moyen et long terme la croissance économique de ce marché. En effet, les consommateurs disposeront d'un pouvoir d'achat accru. Les entreprises, pour leur part, procéderont à de plus grands investissements et réaliseront un chiffre d'affaires plus élevé.

L'assurance en profitera aussi bien dans les branches vie que non-vie dans une proportion supérieure à la moyenne, car la demande augmentera sans nul doute plus fortement que le produit national brut, comme le prouvent les expériences récentes.

Une baisse de la demande ?

A plus ou moins longue échéance, la réassurance saura tirer profit de l'expansion économique en général et, en particulier, de celle de l'assurance directe. Toutefois, la cassure structurelle qui semble devoir se produire au niveau de la demande de réassurance entravera ultérieurement cette évolution.

Le déséquilibre du portefeuille des assureurs directs est un facteur important d'appréciation de la demande de réassurance. A elle seule, la croissance des assureurs directs conduit au cours des années à la réalisation de la loi des grands nombres au sein même des entreprises d'assurance ; il s'ensuit une meilleure compensation des risques. En outre, si les assureurs développent leurs portefeuilles en dehors des frontières nationales, le facteur de la répartition géographique des risques, dont le rôle est central dans la réassurance, vient s'y ajouter. De plus, l'expansion horizontale mène aussi à une plus forte diversification et, partant, à un équilibre des risques. Tous ces éléments induiront finalement une baisse de la demande.

Cependant, d'autres facteurs pourraient s'opposer à la réduction de cette demande. En effet, dans la mesure où l'application du principe de la concurrence serait renforcée, de plus grandes variations de prix se produiront et se répercuteront sur la marge bénéficiaire des assureurs directs. Le déséquilibre des résultats engendrera alors un besoin de réassurance et la suppression des gains issus des cartels, qui affaiblit les fonds propres des entreprises, agira dans le même sens.

A ce jour, une estimation quantifiée du décalage de la demande de réassurance est difficile à réaliser. C'est pourquoi nous aimerions recourir à une analogie élémentaire.

Il n'est ainsi pas erroné d'admettre que les cessions en réassurance des assureurs directs européens tendent aujourd'hui vers les valeurs ayant cours aux États-Unis, à savoir 12 % du volume des primes contre 15 % environ en Europe. Il s'agit essentiellement d'un décalage exceptionnel de la demande.

Lorsque le nouvel équilibre sera atteint dans l'assurance directe, la demande de réassurance croîtra de manière semblable à celle ayant trait à l'assurance directe. Durant la période de transition, et dans le cas le plus favorable, il faudra néanmoins escompter, en matière de réassurance, une stagnation réelle de la demande.

Ce décalage exceptionnel, peu réjouissant, n'est cependant guère préoccupant, l'appréciation du résultat financier de la réassurance étant plus importante. En outre, on peut constater que la suppression d'accords portant sur les prix provoque de sérieuses variations de structure dans le secteur de l'assurance directe.

Faut-il s'attendre à une évolution semblable sur le marché de la réassurance ? Nous en doutons, car ce marché est considéré depuis longtemps comme étant plus ouvert ; la concurrence y est plus vive. De ce fait, il n'a pu profiter, en tout ou en partie, des gains issus de cartels des assureurs directs. Si la concurrence joue réellement sur le marché de la réassurance, il ne sera guère possible pour les réassureurs de tirer avantage de ces gains, les cessions des assureurs directs représentant un produit spécifique dont le prix est approprié. Des conditions procurant un revenu supérieur à la moyenne provoqueraient sans conteste des offres au rabais. C'est pourquoi les réassureurs seront sans nul doute beaucoup moins touchés que les assureurs directs par une éventuelle concurrence sur les tarifs.

Garder un œil vigilant

De grands changements ne sont guère à attendre dans le domaine de l'offre. Les réassureurs ont en effet trouvé depuis longtemps leur taille optimale due à l'ouverture déjà ancienne des marchés de la réassurance.

La venue de nouveaux concurrents sur la place, en particulier de grands assureurs directs, est prévisible. Dans la mesure où leur activité internationale progressera, ils disposeront d'un plus grand savoir-faire dont ils pourront se servir dans des buts précis.

D'une façon générale, on peut donc dire que la CEE 92 contraindra les réassureurs à s'adapter à une demande sensiblement plus exigeante. De plus, les assureurs directs connaîtront vraisemblablement des difficultés liées aux nouvelles conditions concurrentielles ; il sera de ce fait judicieux de savoir distinguer les bonnes entreprises des mauvaises. D'excellentes études de marché complétées par des analyses financières approfondies sont donc les conditions préalables à tout engagement, afin d'éviter une sélection négative des risques.

C'est sur un tel arrière-plan de concurrence que se manifestera la qualité des entreprises de réassurance, car dans ce domaine aussi, il y aura des gagnants et des perdants. ■