



Tirer le meilleur de votre Quote-Part

Le mécanisme de la participation aux bénéfices (PB) autrefois simple est devenu un vrai casse-tête pour l'optimisation du couple rendement-capital. PartnerRe explique le mécanisme de la PB dans l'environnement Solvabilité II et se penche sur les alternatives potentielles ayant un impact plus direct sur le besoin en capital.

La PB a connu un essor important sur le marché français, pour finalement se généraliser y compris lors de mise en place de plan de réassurance pour des portefeuilles déjà existants. Dans ce dernier cas, la motivation d'achat de réassurance est le plus souvent un encadrement du risque ou le pilotage du besoin en capital.



l'envergure et gagne en maturité. Le rôle du réassureur est en effet d'accompagner la montée en charge du produit, en réduisant la volatilité de la sinistralité d'un portefeuille en croissance, et si nécessaire de soutenir la cédante dans le développement de son expertise. La mise en place d'une participation aux bénéfices devient ensuite possible lorsque le portefeuille atteint une taille suffisante. Elle permet alors aux réassureurs de valoriser la qualité de la souscription et du suivi réalisés par l'organisme assureur.

Les taux de PB sur le marché sont loin d'être uniformes, et sont difficilement comparables car ils dépendent de nombreux facteurs, tels que le tarif ou le niveau de marge, la taille du portefeuille et sa maturité, le produit et le marché concerné, ou bien encore le niveau de services apportés par le réassureur ; le réassureur peut ainsi être directement impliqué dans la gestion des risques individuels (sélection médicale, gestion des sinistres, tarification d'affaires collectives), ou bien proposer des services actuariels (aide à la tarification, suivi du portefeuille, benchmarks ...).

De nombreux traités de réassurance prévoient une participation aux bénéfices versée par le réassureur à l'organisme assureur en cas de profits sur la part réassurée. Bien qu'elle n'ait pas caractère d'universalité, elle a toujours fait l'objet d'une attention particulière dans les discussions entre organismes d'assurance et réassureurs. Si dans les modèles de valorisation économique simples, de type déterministe par scénarios, l'impact d'une participation aux bénéfices est évident sur le résultat, la question est tout autre dans le cadre du besoin en capital au travers du prisme Solvabilité II.

expertise technique. La réassurance proportionnelle va généralement de pair avec cet accompagnement. De nombreux produits de prévoyance nécessitant une expertise spécifique ont été ainsi lancés avec l'appui d'un réassureur : c'est le cas des garanties plancher ou encore des offres d'assurance emprunteur intégrant dans leurs « Best Estimates », outre des facteurs de risques classiques, des facteurs sur la qualité de la sélection médicale et de la gestion des sinistres. S'il est normal que le réassureur bénéficie au lancement du nouveau produit d'un résultat à hauteur de son implication, il est également normal que l'assureur, qui sollicite notamment son réseau de distribution, profite de retours accrus au fur et à mesure que le produit prend de

Origine de la PB

Dans son activité le réassureur de personnes met à disposition de ses partenaires son

Quel impact sur le résultat de l'assureur ?

L'introduction d'une PB ou l'accroissement du taux de PB, toutes choses égales par ailleurs, a naturellement un impact positif sur le résultat de l'organisme d'assurance. Contribuant de manière directe à l'augmentation de ses fonds propres via l'augmentation de son résultat, elle constitue ainsi une excellente solution de haut de

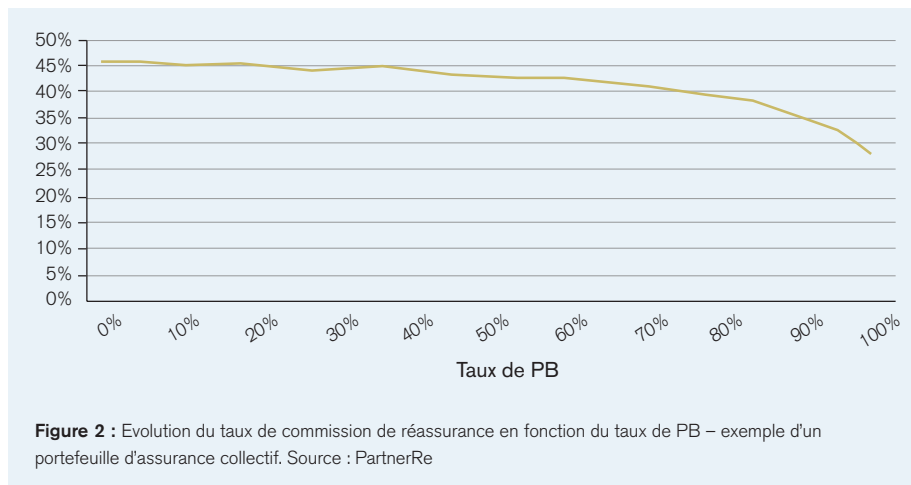
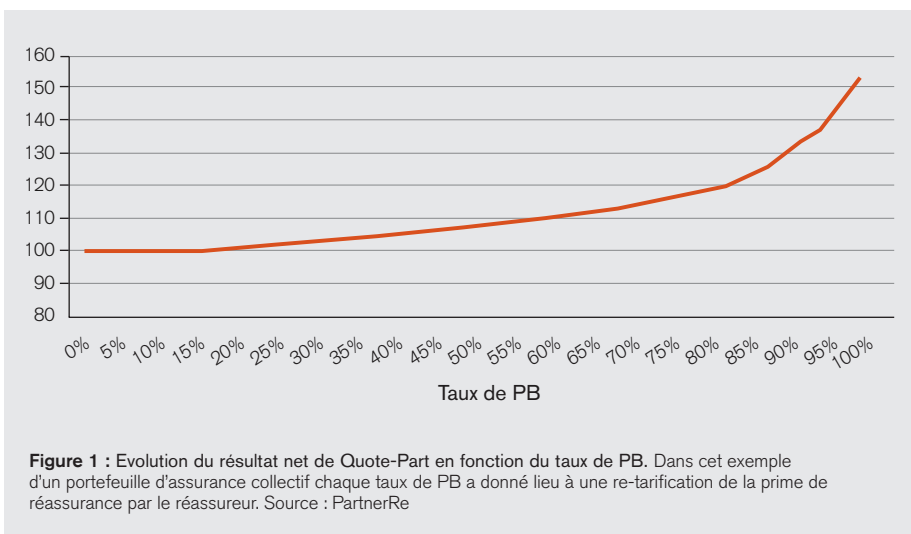
bilan comme illustré dans la **Figure 1** sur un portefeuille d'assurances collectives.

Toutefois cette analyse doit être complétée, et ne peut être dissociée des autres éléments participant à l'élaboration du résultat. Le réassureur en considérant une PB, va en effet également adapter d'autres facteurs de sa proposition, comme le taux de la commission de réassurance.

En effet, si la commission de réassurance a pour vocation première de reverser à l'assureur la part des frais d'acquisition et de gestion contenus dans la prime originale cédée, elle peut être également plus élevée ; on qualifiera alors de sur-commission, cette fraction dépassant les frais d'acquisition et de gestion de l'organisme d'assurance. De fait plus le taux de PB est important, moins le réassureur est enclin à offrir à l'organisme d'assurance une sur-commission élevée.

La **Figure 2** illustre, en reprenant notre exemple d'un portefeuille d'assurance collective, le couple taux de commission, taux de PB, qu'un réassureur peut offrir en fonction de son analyse du risque et de ses critères internes de rentabilité.

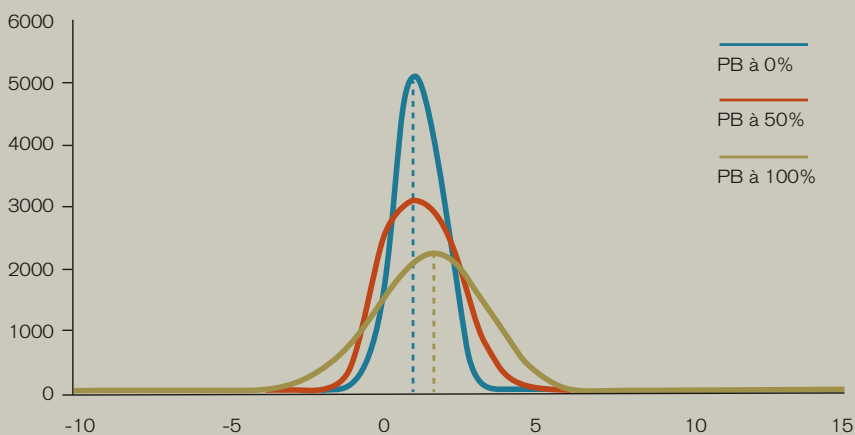
La relation entre le taux de PB et le taux de commission de réassurance est donc logiquement inversement proportionnelle.



La PB facteur de volatilité sur le résultat

La participation aux bénéfices que le réassureur verse dépend directement des résultats de la part cédée, par nature incertains. Ainsi le résultat de l'organisme après réassurance dépend à la fois du résultat de la part conservée, mais également du résultat de la part cédée. Pour une même base de primes, le résultat de la cédante devient davantage variable avec l'introduction d'une PB.

Par exemple avec une Quote-Part de 50% et un taux de PB de 100%, une déviation du ratio des sinistres sur primes de 1% entraîne une variation du résultat de l'assureur après réassurance de 2% sur la partie cédée. Cet effet se traduit par un écrasement de la fonction de distribution de ses résultats nets de réassurance, comme illustré dans la **Figure 3**.



Si on constate bien que l'espérance du résultat augmente avec le taux de PB (décalage vers la droite), la volatilité croît également (élargissement).

A noter qu'un taux de PB de 100% peut être assimilé à une couverture Stop-Loss sur la part cédée, dont le coût serait égal aux frais sous PB du réassureur.

Existe-t-il d'autres alternatives à la PB ?

Une Quote-Part avec un taux de commission de réassurance élevé peut constituer pour l'assureur une alternative efficace à la PB, notamment dans le cadre de produits présentant une marge significative entre la prime commerciale et la prime technique pure. Ainsi, une commission de réassurance versée par le réassureur permet de garantir à l'organisme d'assurance sur la part cédée, un résultat net de réassurance certain, égal au niveau de la sur-commission (différence entre la commission de réassurance et les frais d'acquisition et de gestion de l'organisme d'assurance).

Quels peuvent être les impacts dans l'environnement SII ?

L'impact d'un programme de réassurance peut se mesurer sur le SCR à travers la réduction du besoin en capital. Mais cette analyse devra être complétée avec une vision plus globale des risques qui prendra forme dans l'ORSA et qui détaillera le programme de réassurance et ses impacts sur les métriques et indicateurs de risque choisis.

Le ratio de couverture des fonds propres peut être à cet égard envisagé par certains organismes d'assurance comme une métrique importante. Se pose alors la question de l'impact que peut avoir une réassurance en Quote-Part sur ce ratio. Une Quote-Part avec commission de réassurance réduit de manière proportionnelle, à hauteur de la part de risque cédée, le SCR de Mortalité, Morbidité ou CAT. Cependant comme illustré précédemment, l'introduction

Exemple de Quote-Part avec sur-commission

Un assureur reçoit 100€ de primes commerciales, ses coûts s'élèvent à 20€ et le « Best Estimate » de la sinistralité est de 60€.

Si pour simplifier, le risque est cédé en totalité au réassureur, qui offre une commission de réassurance de 35€, alors le résultat de l'assureur devient certain et est garanti d'être de 15€ dans tous les cas de figure, même en cas de déviation extrême de la sinistralité.

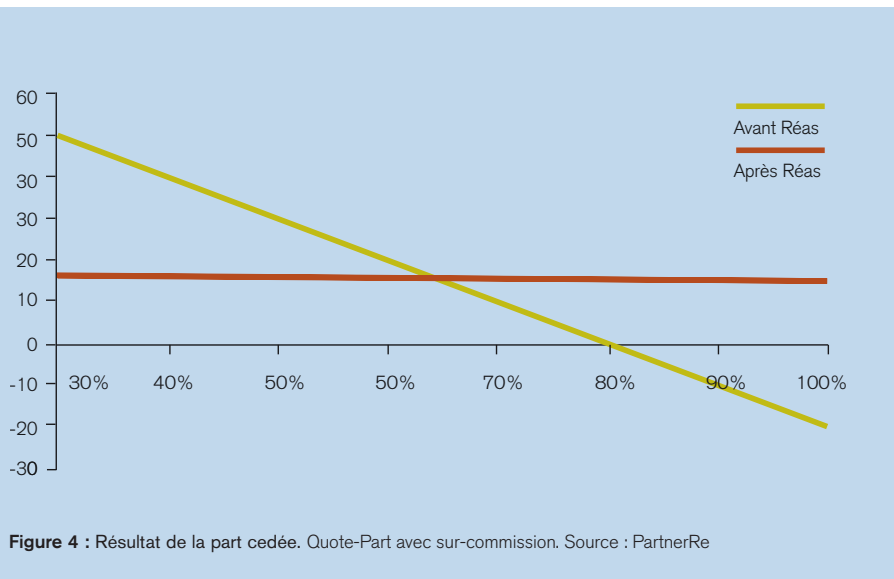


Figure 4 : Résultat de la part cédée. Quote-Part avec sur-commission. Source : PartnerRe

d'une PB accroît la volatilité des résultats de l'assureur, qui deviennent alors plus sensibles à un choc de sinistralité. Il en résulte que le SCR Vie « formule standard », obtenu par l'agrégation des modules de risque est plus important avec PB que sans PB, et croît en outre avec le taux de PB. L'impact sur le SCR n'est plus proportionnel à la quote-part cédée en réassurance.

Le gain en résultat lié à la PB, qui se traduit par une augmentation des fonds

propres, ne compense pas le besoin en SCR additionnel induit par la volatilité générée par celle-ci, comme illustré sur la **Figure 5** présentant l'évolution du ratio de couverture des fonds propres en fonction du taux de PB.

Le ratio de couverture des fonds propres diminue à mesure que le taux de PB augmente. Il reste néanmoins au-dessus du ratio de couverture sans réassurance s'expliquant par le fait que l'assureur reste couvert en cas de déviation extrême.

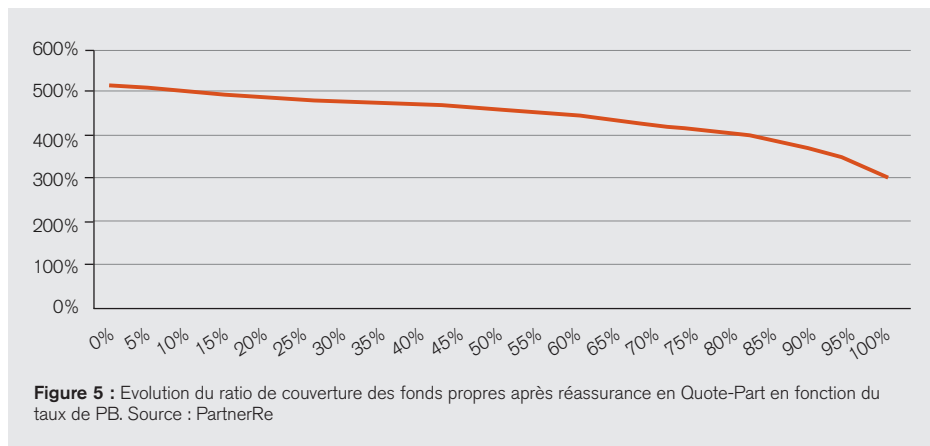


Figure 5 : Evolution du ratio de couverture des fonds propres après réassurance en Quote-Part en fonction du taux de PB. Source : PartnerRe

A noter que l'impact d'une réassurance proportionnelle sur le SCR, puis sur le ratio de couverture des fonds propres de l'assureur dépend toutefois d'un certain nombre d'autres facteurs de modèle, comme la volatilité du portefeuille réassuré, la présence ou non d'un report de perte en cas de PB, mais également de facteurs de modèle exogènes au portefeuille ou au traité de réassurance tels que les modèles de calcul de capital de l'assureur et du réassureur : modèle interne ou formule standard.

L'ORSA viendra compléter ces analyses quantitatives et le fait de disposer d'un programme de réassurance s'inscrivant dans la durée, et permettant de renforcer la pérennité de l'organisme d'assurance sur le long terme, constituera certainement un élément clé dans le choix de la structure de réassurance.

Entre une Quote-Part avec PB ou sur-commission, que choisir ?

Dans certains cas le choix s'impose de lui-même. Quand la marge est limitée, la sur-commission n'est pas applicable et seule une PB pourra potentiellement être proposée si le portefeuille est de taille suffisante.

En revanche, la sur-commission peut être particulièrement adaptée sur des portefeuilles bien établis qui constituent l'activité phare de l'assureur, et pour lesquels une dérive pourrait être dommageable, car non forcément compensable avec d'autres activités.

Avec le contexte actuel de taux bas, les marges sur les produits « d'assurance vie » fondent comme neige au soleil, et pour certains acteurs le résultat devient ainsi porté par les produits de prévoyance, comme l'assurance emprunteur. Il peut alors apparaître primordial de garantir au maximum ce résultat afin d'éviter une situation où aucune ligne d'affaire ne permettrait de dégager un excédent significatif.

Ainsi, une QP avec commission de réassurance élevée, c'est-à-dire avec une sur-commission, devient un outil très efficace pour stabiliser un résultat et adresser les problématiques des chocs, tels une pandémie, ou de tout autre événement de nature à perturber l'équilibre financier de l'organisme d'assurance.

PartnerRe : votre partenaire des solutions Solvabilité II

PartnerRe a développé une expertise dédiée offrant une protection sur mesure aux problématiques de chaque client à travers des solutions innovantes. Nous sommes à votre disposition pour discuter de vos besoins et vous proposer des solutions « Solvabilité II » adaptées. Pour plus d'information et pour prendre contact avec notre équipe : partnerre.com

Contributeurs

Gilles Maret, Responsable de Marché France Vie, PartnerRe

Agnès Bruhat, Responsable Actuariat Vie Europe du Sud, Moyen-Orient, Amérique Latine, PartnerRe

