



Comprendre la rentabilité des assureurs de personnes est un défi aussi crucial que complexe pour leurs nombreuses parties prenantes. Le dernier *sigma* de Swiss Re récapitule les fondamentaux de la compréhension et de l'appréciation de la rentabilité en assurance de personnes.

Contact :

Lukas Steinmann, Zurich
Téléphone +41 43 285 4687

Milka Kirova, New York
Téléphone +1 212 317 5639

Clarence Wong, Hong Kong
Téléphone +852 2582 5644

Media Relations, Zurich
Téléphone +41 43 285 7171

Compagnie Suisse de Réassurances SA
Mythenquai 50/60
Boîte postale
CH-8022 Zurich

Téléphone +41 43 285 2121
Fax +41 43 285 2999
www.swissre.com

Zurich, 7 février 2012 – Bien que les assureurs de personnes soient porteurs d'une proposition de valeur intéressante pour leurs clients, ils peinent à expliquer, d'une façon facile et compréhensible, aux autres parties prenantes, comment ils créent de la valeur et génèrent des plus-values. La dernière étude *sigma* de Swiss Re, « Comprendre la rentabilité en assurance de personnes », analyse le besoin d'adopter un cadre de référence pour communiquer sur la valeur et la performance des compagnies d'assurance de personnes.

Contrairement à bon nombre d'autres secteurs, l'assurance de personnes est une activité reposant sur des produits et services à long terme, dont la rentabilité ne peut être évaluée sans une vue, elle aussi, à long terme. Les assureurs surveillent et gèrent la performance en permanence, mais vu que les polices d'assurance de personnes restent en vigueur pendant de nombreuses années, la rentabilité définitive de l'activité n'est connue que bien après, lorsque toutes les obligations liées aux polices ont été remplies. Pour comprendre la compétitivité et la performance opérationnelle du secteur, les différentes parties prenantes utilisent différentes mesures, ce qui rend la communication difficile et donne une vision kaléidoscopique de la rentabilité.

« L'assurance de personnes joue un rôle clé dans la gestion des risques des sociétés modernes. A l'heure actuelle, de nombreuses générations ont recours à des produits d'assurance de personnes, et cela ne devrait pas changer à l'avenir, car les régimes publics d'assurance maladie et de retraite subissent les effets du vieillissement des sociétés. Comprendre la performance du secteur de l'assurance de personnes est important pour toutes les parties prenantes. Les investisseurs ont besoin de comprendre la rentabilité pour prendre les bonnes décisions d'investissement, les preneurs d'assurance et les régulateurs sont directement concernés par la viabilité financière des assureurs de personnes, et les directions des compagnies d'assurance considèrent un reporting précis et la compréhension de la rentabilité comme cruciaux pour le pilotage des activités », indique Lukas Steinmann, co-auteur de l'étude *sigma*.

Comment les assureurs de personnes créent-ils de la valeur ?

Les assureurs de personnes créent de la valeur par le biais d'opérations d'assurance et d'investissement. Il existe trois sources principales de bénéfices – les marges techniques, le résultat des investissements et les commissions.



Le profil bénéficiaire d'une société est grandement influencé par son mix produits. Les produits que le secteur offre aujourd'hui vont de la couverture de risque pur, telle que l'assurance temporaire décès ou l'assurance invalidité, aux produits à dominante épargne, tels que les produits en unités de compte ou les rentes différées. Les facteurs de rentabilité varient fortement dans cet éventail et dépendent de la manière dont les risques sont répartis entre l'assureur et le preneur d'assurance. Par exemple, les résultats des assureurs pour les produits de prévoyance reposent largement sur l'expérience de souscription, tandis que les bénéfices issus des produits d'épargne dépendent essentiellement des commissions et de la répartition des résultats des investissements. Davantage de transparence et un reporting détaillé de la rentabilité par segment de produit peuvent aider les investisseurs à mieux comprendre et évaluer la performance d'une société.

Pourquoi est-il aussi difficile de comprendre la rentabilité en assurance de personnes ?

« Les compagnies d'assurance de personnes communiquent généralement sur leurs résultats par le biais de rapports trimestriels reposant sur des informations comptables. Les indicateurs réglementaires et comptables GAAP/IFRS fournissent, certes, une image très pointue de la performance historique des assureurs de personnes, mais ils ne reflètent pas pleinement la nature à long terme des opérations d'assurance de personnes. De plus, la comparaison entre pays et sociétés est rendue difficile en raison de règles et pratiques différentes », précise Milka Kirova, co-auteur de l'étude *sigma*. La performance au niveau produit n'est souvent pas communiquée et peu d'informations sont disponibles concernant le profil de risque d'un produit et ses conséquences pour les bénéfices futurs. Les données comptables ne donnent pas non plus d'indication sur le coût du capital requis pour soutenir l'activité.

De ces problèmes cumulés, il résulte des chiffres de rentabilité plutôt opaques, qui empêchent les parties prenantes de comprendre réellement et d'évaluer les revenus d'une société et sa pérennité. Toutefois, le cadre de la valeur intrinsèque donne une mesure plus prospective de la rentabilité de l'assurance de personnes, bien qu'elle soit souvent utilisée uniquement par les dirigeants des sociétés d'assurance de personnes.

Le reporting reposant sur la valeur intrinsèque en assurance de personnes est indispensable à la prise de décision globale.

La valeur intrinsèque est un cadre qui vise à quantifier les flux de trésorerie futurs de produits d'assurance et le coût du capital pour les branches aux profils de risque changeants. Bien que les concepts de valeur intrinsèque aient acquis leurs lettres de noblesse en interne, ils ne sont pas encore acceptés partout pour les rapports externes destinés aux investisseurs. Aujourd'hui, les assureurs se trouvent devant un dilemme : dans de nombreux cas, leur direction prend des décisions sur la base de concepts



de valeur intrinsèque, alors que les investisseurs se fient plutôt aux informations comptables traditionnelles.

Lukas Steinmann ajoute : « Un nombre croissant de sociétés développent et promeuvent leurs propres indicateurs de performance afin de compléter le reporting financier traditionnel basé sur des informations comptables. Mais la frontière entre fournir des informations plus pointues et déconcerter les parties prenantes avec des mesures de rentabilité sans cesse changeantes est ténue. Une mesure sophistiquée, telle que la notion de valeur intrinsèque conforme au marché (market consistent embedded value ou MCEV) ou le cadre *Economic Value Management* très semblable de Swiss Re, pourrait aussi être bénéfique au reporting externe, si elle obtenait une plus grande adhésion. A l'avenir, les règles comptables spécifiques à l'assurance et les nouveaux cadres réglementaires sont susceptibles de contribuer à la standardisation du reporting financier et à une plus grande compréhension de la rentabilité de l'assurance par toutes les parties prenantes. »

Informations aux rédacteurs

Swiss Re

Le Groupe Swiss Re est un leader de la réassurance, de l'assurance et d'autres formes de transfert de risque fondées sur l'assurance pour de grands clients. Il opère directement ou par l'intermédiaire de courtiers. Sa base de clientèle mondiale se compose de compagnies d'assurance, de grandes et moyennes entreprises ainsi que de clients du secteur public. Grâce à sa solidité financière, son savoir-faire et sa force d'innovation, Swiss Re propose une gamme de solutions allant des produits standard aux couvertures sur mesure dans toutes les branches d'assurance, facilitant ainsi la prise de risque dont dépendent l'activité entrepreneuriale et le progrès dans la société. Fondé en 1863 à Zurich, en Suisse, Swiss Re offre ses services à ses clients en s'appuyant sur un réseau de 56 représentations à travers le monde. Il est noté « AA- » par Standard & Poor's, « A1 » par Moody's et « A+ » par A.M. Best. Les actions enregistrées de la société holding du Groupe Swiss Re, Swiss Re Ltd, sont cotées au SIX Swiss Exchange et négociées sous le symbole SREN. Pour plus d'informations sur le Groupe Swiss Re, veuillez consulter : www.swissre.com

Comment commander cette étude *sigma* ?

La version électronique de l'étude *sigma* n° 1/2012, « Comprendre la rentabilité en assurance de personnes », est disponible en français, en anglais, en allemand et en espagnol sur le site Internet de Swiss Re : www.swissre.com/sigma. Les versions chinoise et japonaise suivront prochainement.

La version imprimée de l'étude *sigma* n° 1/2012 en français, en anglais, en allemand et en espagnol est disponible dès à présent. Les versions chinoise et japonaise suivront prochainement. Veuillez adresser toute commande, en mentionnant vos coordonnées complètes, à :

E-mail :	sigma@swissre.com	
Zurich :	téléphone + 41 43 285 3889	fax +41 43 282 0075
New York :	téléphone +1 212 317 5400	fax +1 212 317 5455
Hong Kong :	téléphone +852 25 82 5703	fax +85225116603

Comment recevoir une copie du présent communiqué de presse *sigma* ?

La version électronique de ce communiqué de presse *sigma* est disponible en français, en anglais, en allemand, en espagnol et en portugais sur le site Internet de Swiss Re :

www.swissre.com