



La nouvelle étude *sigma* de Swiss Re explore les moteurs de croissance et la rentabilité de l'assurance sur les marchés émergents

Contact:

Oliver Futterknecht, Zurich
Téléphone +41 43 285 5201

Amit Kalra, Bangalore
Téléphone +91 80 4900 2317

Thomas Holzheu, New York
Téléphone +1 212 317 5190

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

- **Forte croissance, jusqu'à présent, sur les marchés émergents, grâce à un environnement économique et réglementaire favorable**
- **Perspectives prometteuses malgré le défi de la rentabilité**

Zurich, le 20 décembre 2011 – Le secteur de l'assurance sur les marchés émergents a affiché une forte croissance au cours de la décennie écoulée, et les perspectives pour les dix prochaines années restent prometteuses. Néanmoins, étant donné la persistance probable de la faiblesse des taux d'intérêt au moins dans un avenir proche, atteindre une croissance rentable sur les marchés émergents constituera un défi de plus en plus difficile à relever.

La dernière publication *sigma* de Swiss Re, « L'assurance sur les marchés émergents : moteurs de croissance et rentabilité », porte principalement sur les deux régions ayant contribué le plus à la croissance des primes sur les marchés émergents, à savoir l'Asie émergente et l'Amérique latine. Tirant les leçons de dix ans de développement rapide de l'assurance sur ces marchés, l'étude explore les moteurs de croissance et la rentabilité dans ces deux régions clés et présente les perspectives sur les marchés émergents.

Les marchés émergents continuent à attirer les assureurs internationaux

Les primes d'assurance sur les marchés émergents ont enregistré une progression solide de 11,0 % par an en termes réels durant la dernière décennie, contre une croissance de 1,3 % dans les économies industrialisées. Cette surperformance des marchés émergents devrait se poursuivre au cours des dix prochaines années et attirer les assureurs d'envergure mondiale en quête d'une croissance rentable au-delà des marchés matures plus saturés.

Oliver Futterknecht, co-auteur de l'étude *sigma*, commente : « Compte tenu de leur taille, les pays industrialisés restent, en termes absolus, les premiers contributeurs en matière de primes d'assurance, mais les marchés émergents gagnent du terrain rapidement ». En 2010, par exemple, les économies industrialisées ont généré 120 milliards USD de primes supplémentaires, en termes nominaux, suivies de près par les marchés émergents avec 109 milliards USD.

**La croissance des primes a été forte**

L'Asie émergente et l'Amérique latine sont les régions qui ont contribué le plus à la croissance des primes sur les marchés émergents au cours des dix dernières années. De nombreux facteurs sont à l'origine de cette croissance des primes, parmi lesquels un environnement économique sain, une amélioration de la réglementation des assurances, l'innovation de produit et l'utilisation de canaux de distribution multiples.

« L'environnement économique sain associé à une inflation basse a eu un effet positif sur la croissance des primes d'assurance en Asie émergente et en Amérique latine », explique Oliver Futterknecht. En outre, afin de promouvoir une saine concurrence, certains marchés ont réduit l'intervention de l'État et pris des mesures réglementaires permettant au secteur de l'assurance de se développer. L'innovation de produit a également favorisé une croissance rapide dans certaines branches d'assurance comme la microassurance et le takaful. Enfin, l'utilisation de canaux de distribution multiples a permis au secteur de l'assurance d'atteindre un public plus large sur les marchés émergents.

Par exemple, la bancassurance – concept virtuellement inexistant avant l'an 2000 – a gagné en importance dans de nombreux pays, en particulier comme mode de distribution de l'assurance vie. Sa croissance rapide est due principalement aux réformes réglementaires sur les marchés émergents clés tels que la Chine et l'Inde. Amit Kalra, l'autre co-auteur de l'étude *sigma*, précise : « En Inde, les primes de bancassurance représentaient 22 % des affaires nouvelles pour les acteurs du secteur privé en 2010. Avec une classe moyenne en expansion et plus de 70 000 agences bancaires, la bancassurance en Inde a de beaux jours devant elle ».

Malgré une forte croissance des primes, la rentabilité constitue un défi

Bien que les assureurs sur les marchés émergents aient assisté à une progression spectaculaire des primes, rares sont ceux qui atteignent une croissance rentable. Par exemple, sur 1 74 assureurs vie issus d'un échantillon de marchés d'Asie émergente et d'Amérique latine, 46 % n'ont pas été en mesure de réaliser des bénéfices constants entre 2006 et 2009, et 20 % d'entre eux seulement ont enregistré des marges bénéficiaires (bénéfices nets divisés par les primes directes) supérieures à 10 %. Sur les marchés non-vie, 49 % de tous les assureurs non-vie de l'échantillon des marchés émergents ont enregistré des marges techniques négatives (résultats techniques divisés par les primes directes), tandis qu'environ 36 % des assureurs non-vie ont fait état de marges comprises entre 0 % et 10 %.



La faible rentabilité est peut-être le signe que les assureurs mènent une politique de croissance du chiffre d'affaires trop agressive, au détriment d'une croissance rentable. L'étude *sigma* examine la rentabilité sur les marchés émergents et tente de déterminer si la structure de participation, l'affiliation à des conglomérats financiers ou encore les économies d'échelle peuvent accroître la rentabilité.

Amit Kalra observe que, « dans le secteur vie, les assureurs nationaux ainsi que les succursales et filiales de sociétés étrangères atteignent généralement une meilleure rentabilité que les joint ventures. Le succès des assureurs vie nationaux pourrait être dû à leurs vastes réseaux de distribution, à leur bonne connaissance du marché local et, peut-être, à des coûts plus bas résultant des économies d'échelle. En comparaison, bon nombre de joint ventures n'opèrent que depuis peu de temps et supportent encore des coûts de démarrage élevés. La situation est moins évidente dans le secteur non-vie car il n'y a pas de différences apparentes entre les assureurs selon la structure de participation ».

Perspectives : forte croissance et concurrence féroce

Entre aujourd'hui et 2021, selon toute vraisemblance, plus de la moitié de la croissance de l'économie mondiale proviendra des marchés émergents. On s'attend à ce que les primes d'assurance non-vie sur les marchés émergents enregistrent une croissance plus de deux fois plus rapide que dans les pays industrialisés. Les primes d'assurance vie dépasseront également, selon les estimations, celles des pays industrialisés.

Bien qu'ils doivent faire face à la forte concurrence des assureurs nationaux, bon nombre d'assureurs internationaux prévoient de saisir activement des opportunités sur les marchés émergents, qui connaissent une croissance rapide. Les banques, elles aussi, vont probablement tirer parti de leurs réseaux d'agences pour pénétrer davantage encore ces marchés. Cependant, avec des taux d'intérêt qui vont, selon les attentes, rester à des niveaux bas sur une période prolongée tant sur les marchés développés que sur les marchés émergents, les assureurs éprouveront de plus en plus de difficultés à atteindre une croissance rentable.

Créer un environnement favorable pour une meilleure rentabilité

« A l'avenir, les assureurs devront accorder plus d'importance à une souscription professionnelle et rigoureuse, s'ils veulent bénéficier des perspectives de croissance saines sur les marchés émergents et opérer sur une base durable. La gestion du capital sera également cruciale pour soutenir la croissance et satisfaire aux exigences accrues de solvabilité », explique Amit Kalra.



Les responsables politiques peuvent jouer un rôle important en renforçant les mesures d'incitation en direction du secteur privé grâce à l'allocation de ressources suffisantes aux infrastructures juridiques, réglementaires et éducatives. Ils peuvent aussi appuyer les initiatives spécifiques au secteur de l'assurance en autorisant l'épargne retraite privée, en rendant obligatoires l'assurance accidents du travail et l'assurance maladie, ainsi qu'en introduisant et en renforçant d'autres branches obligatoires. L'assurance responsabilité civile obligatoire, par exemple, garantit la disponibilité des fonds pour indemniser les victimes d'accidents, et l'assurance tremblement de terre obligatoire contribue à éviter l'antisélection.

Notes 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* ?

Les versions électroniques en français, anglais, allemand et espagnol de l'étude *sigma* n° 5/2011 intitulée « L'assurance sur les marchés émergents : moteurs de croissance et rentabilité », sont disponibles sur le site web de Swiss Re : www.swissre.com/sigma. Les versions chinoise et japonaise suivront prochainement.

La version imprimée de l'étude *sigma* n° 5/2011 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 +852 25 11 6603

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

Le présent communiqué peut également vous être adressé par e-mail. Pour en recevoir un exemplaire, veuillez en faire la demande en écrivant à sigma@swissre.com.