



# Conférence Sup de Ré 2014

Le Rôle du Courtier de Réassurance

**Jeudi 25 septembre 2014**  
**Auditorium de la F.F.S.A.**

# SUP DE RE – septembre 2014

« Le rôle du courtier de réassurance »  
- le point de vue de la cédante  
« monoline »

Par Christophe Graber



# SUP DE RE – septembre 2014

- Le courtier de réassurance, allié de la cédante ou distributeur de la capacité du marché de la réassurance ?
  - Un subtil dosage entre le développement de son portefeuille de clients (assureurs) et le management de la satisfaction de ses fournisseurs (réassureurs) ;
  - Pour l'acheteur de réassurance, un « faire-valoir » en interne ; pour la direction financière, une RC professionnelle et un « blanc –seing » en matière de placement des protections
  - Enfin, pour la direction générale, la garantie d'avoir accès au marché de la réassurance au travers de la meilleure porte

# SUP DE RE – septembre 2014

- Un subtil dosage entre le développement de son portefeuille de clients (assureurs) et le management de la satisfaction de ses fournisseurs (réassureurs)
  - Le courtier de réassurance doit avoir une vision large du marché (national et international) ; sa légitimité et sa compétence viennent en grande partie de cette capacité à faire un « benchmark » ; cf les grands cabinets de conseil (Mc Kinsey, BCG, EY ...)
  - « le plus important n'est pas d'avoir des cédantes mais de mobiliser des capacités auprès des souscripteurs chez les réassureurs » ...
  - Se préparer au « coup d'après » (moins de capacité, introduction de clauses ou limitations, mise en place de nouvelles garanties...)
  - Avoir le poids de la négociation « corporate » avec les réassureurs, surtout dans certains segments d'affaires (cédante monoline ou faible position sur un marché)

# SUP DE RE – septembre 2014

- Pour l'acheteur de réassurance, un « faire-valoir » en interne ; pour la direction financière, une RC professionnelle et un « blanc –seing » en matière de placement des protections
  - Le courtier fournit des études (DFA, modélisations cat ...) que peu de cédantes ont les moyens de réaliser par elles-mêmes
  - Le placement de réassurance est critique dans le bilan de l'assureur ; faire appel à un prestataire externe reconnu permet d'atténuer le risque d'erreur, la notion d'homme-clé et donne un gage de sérieux et d'honorabilité au sein des instances de gouvernance (comité des risques, conseil, ag ...) + une RC pro en cas de bug majeur !

# SUP DE RE – septembre 2014

- Enfin, pour la direction générale, la garantie d'avoir accès au marché de la réassurance au travers de la meilleure porte
  - Suis-je capable de faire mieux par moi-même ? Celui qui répond oui à cette question doit faire appel d'urgence à un courtier pour challenger ses certitudes ...
  - Est-ce trop cher ? Ai-je choisi le(s) meilleur(s) partenaire(s) ? Ne pas hésiter à les mettre en concurrence... c'est là qu'ils sont encore meilleurs, ils adorent ça !
  - Si le courtier ne servait à rien, pourquoi les réassureurs (au moins certains d'entre eux ... je citerai les noms si vous m'y obligeriez vraiment ;-)) viendraient-ils me voir pour « passer en direct » ?
  - Le marché de la réassurance bouge très vite (capitaux entrant / sortant, localisation géographique au travers le monde, mécanismes et clauses ...), seuls des professionnels à taille équivalente ont les moyens de suivre l'ensemble des évolutions et de donner la meilleure préconisation à ses clients.

Conférence Sup de Ré  
du 25 septembre :

**Le rôle du courtier de Réassurance.**  
**Le point de vue d'une cédante de taille intermédiaire**

Stéphane Désert, Directeur Général  
Mutuelle de Poitiers Assurances.



**Pourquoi choisir un courtier ?**

**Quelles missions confier au courtier ?**

**Quel juste prix ? Perspectives**



# Pourquoi choisir un courtier ?

## Internalisation du département cessions ou externalisation ?

- Achat d'une compétence : multi-compétences, complexification (modélisation, solvabilité 2...)
- Achat d'une expérience : «milieu calfeutré», réseau
- Achat d'une vision globale : benchmark des structures et contreparties
- Achat d'un négociateur de poids
- Représente un coût ... (versus réassurance, centre de lissage des résultats dans le temps (=investissement))

Internalisation	Externalisation
	✗
	✗
	✗
	✗
✗	✗

➤ **Pour une société de taille intermédiaire, choix de l'externalisation.**

# Pourquoi choisir un courtier ?

## ○ Un ou plusieurs courtiers ?

- Tout dépend du courtier....
- Quels critères d'aide à la décision ?
  - Critère de la largeur de vision sur choix de réassurance
    - Vision globale vs Vision partielle
  - Critère du besoin de compétition
    - Appel d'offre ...vs stabilité et vision à long terme

Un courtier	Plusieurs courtiers
X	
	X



### A la Mutuelle de Poitiers choix d'un seul courtier :

- Vision globale : connaissance profonde et ancienne de l'entreprise et de ses besoins
  - «directeur des cessions de l'entreprise».
- Compétition ? : compétition des réassureurs et développement de l'affectio societatis.

# Quelles missions confier au courtier ?


## Eventail de missions possibles ?

- Mise en place des structures annuelles
- Cotation des programmes
- Placements des programmes
- Gestion administrative et comptable
- Assistance juridique internationale
- Etudes diverses : connaissances de son portefeuille, scénarios de stress, solvabilité prospective, besoin en capital...

# Quelles missions confier au courtier ?

## La mise en place d'une stratégie de cession de réassurance gagnant gagnant ?

- Structure des programmes et placements : stratégie de partenariat de long terme ou stratégie d'opportunité.

-  **A la Mutuelle de Poitiers, stratégie de long terme :**
- avec un seul courtier pour pouvoir la mener à bien
  - avec un panel de réassureurs stable dans le temps

# Quel juste prix ? Perspectives

## ○ Conditions d'existence de l'intermédiation ?

- Remise en cause périodique de son propre fonctionnement
- Montée en compétences et professionnalisation

## ○ Le juste prix.....

- La méthode du « pur proportionnel » est dépassée
- Favorable à la sophistication du mode (Base proportionnelle et base graduelle selon technicité de la branche) – mais du « tout compris » (pas de facturation à la prestation)
- Sujet de discussion périodique avec le client.

# SUP DE RE – septembre 2014

« Le rôle du courtier de réassurance »  
Le point de vue d'un réassureur

Jean-Luc Gourgeon

# Le Courtier: un agent double

- Un apporteur d'affaires
  - L'immense majorité des affaires de réassurance non vie sont placées par courtier à travers le monde
  - 3 courtiers globaux détiennent une très grosse part de marché mondiale en non vie
  - Fort lien entre courtage d'assurance et courtage de réassurance
- Un placeur d'affaires
  - La rétrocession est indispensable à beaucoup de réassureurs
  - De nombreux réassureurs sont peu ou mal équipés en modélisation
  - La convergence des marchés financiers se fait en partie grâce à eux

# Un apporteur d'affaires

- Un service commercial à coût variable
- Un comparateur de marché
- Un fournisseur de données structurées
- Un comptable
- Un partenaire de structuration et de création de nouveaux produits
- Un négociateur



# Un placeur d'affaires

- Un informateur sur le marché
- Un fournisseur d'études
- Un évaluateur du risque de contrepartie
- Un accès aux marchés financiers
- Une garantie de mise en concurrence

## *Avantages et Dangers*

- 1. Seuls les grands courtiers peuvent investir**
- 2. Pas de défaisance ni d'externalisation au cœur de notre métier**
- 3. Le séquençement est à double tranchant**
- 4. Le courtage peut se permettre ce que le conseil ne peut pas**
- 5. Nous avons tous besoin d'avocats et de régulateurs**

## Le même panorama

1. **Fusions rapide des mutuelles santé et IP** → **Même phénomène chez les courtiers**
2. **Rachat des grandes SA** → **Même phénomène chez les courtiers**
3. **Plus grande solidité** → **Réelle plus value des grands courtiers**
4. **Plus grande technicité** → **Evolution des cursus**
5. **Un monde « compliant »** → **Développement du juridique**
6. **Plus grand appel à la modélisation** → **Une partie vient des courtiers**
7. **Un réseau international** → **Les grands courtiers sont tous mondiaux**
8. **Recherche des marges** → **Prise en compte**