**Principe de la réassurance :**

Le principe de la **réassurance** est qu’une société d’assurances cède tout ou partie de son portefeuille, et donc de son risque mais aussi de sa prime et des sinistres, auprès d’un ou plusieurs réassureurs. La société d’assurances est alors appelée la **cédante** car elle réalise une cession auprès d'un ou plusieurs **réassureurs**, ces derniers effectuant quant à eux une acceptation. L’assurance et la Réassurance partagent la même finalité : **la mutualisation des risques**.

La réassurance rend donc plus homogène les communautés de risques conservées par l’assureur. Elle lui permet de plus d’augmenter ses possibilités de souscription et facilite l’accès à de nouvelles branches ou à de nouveaux risques encore mal connus.

Elle facilite aussi la **redistribution** et la **dispersion des risques** importants tout en allégeant la trésorerie de l’assureur dans le cas de sinistres ou d’événements de grande ampleur.

La réassurance aide finalement l’assureur à surveiller ses risques en lui permettant par exemple de compenser les plus catastrophiques.

Les réassureurs couvrent en général des risques avec des garanties très importantes et éprouvent encore plus que les assureurs le besoin d'atomiser leurs risques. Les réassureurs possèdent donc souvent un portefeuille très international, éclaté sur de nombreux pays, et qui varie sur de nombreuses branches.

Une seule cédante, avec éventuellement ses filiales, peut être comprise sur un même programme de réassurance.

De 4 à 10 réassureurs (parfois plus de 30) gèrent généralement le dossier.

**Le réassureur qui a la plus grande part de la cession totale** est appelé le **réassureur apériteur** : il peut jouir de certains privilèges par rapport aux autres, et en général c'est uniquement avec lui que la cédante discutera d'une éventuelle modification du contrat.

La réassurance connaît une activité très cyclique. **La plupart des contrats ont une durée d'un an**. Chaque année, les contrats sont donc renouvelés durant une **période dite de renouvellement** qui marque traditionnellement le pic d'activité chez le réassureur.

Les deux principales catégories de couverture en réassurance sont **les traités** et **les facultatives**.

**Les traités**:

Dans le cadre d’un traité, la cédante est obligée contractuellement de céder et le réassureur d’assumer une part bien précise des risques assurés par la cédante.

Dans ce cas, les réassureurs n’évaluent pas séparément chacun des risques couverts par le traité.  
L’évaluation faite par le réassureur des pratiques de souscription et de gestion des risques de la cédante, ainsi que des procédures et pratiques de règlement de sinistres, impacte donc généralement la tarification du traité.

**Les facultatives**:  
la cédante cède et le réassureur couvre tout ou partie du risque couvert par une police d’assurance unique.  
Cette forme de réassurance se fait risque par risque : la facultative est négociée séparément pour chacune des polices d’assurance réassurées. Il n’y a aucune obligation.

C’est la forme de réassurance historique. Elle est utilisée dans de nombreuses branches, dans les cas où :

- les capacités automatiques sont saturées

- le risque est inhabituel et dépasse les limites du traité

- le portefeuille est restreint et ne peut pas donner de matière suffisante pour un véritable traité de réassurance.

La réassurance facultative engendre plus de frais, car chaque risque est souscrit et géré individuellement. Cependant l’assureur peut obtenir une capacité haute et reçoit une assistance technique du réassureur, qui, très souvent, l’assiste pour inspecter le risque.

Pour le réassureur, l’intérêt est qu’il connaît précisément chaque risque sur lequel il a accepté de s’engager. Sa tarification est donc en principe plus représentative du danger encouru.

Il existe deux **types de souscription** :

**Proportionnelle** : tous les éléments du risque (capital, prime et sinistre) sont partagés

proportionnellement entre l’assureur et le réassureur (ex : 60 / 40)

**Non proportionnelle** : **l’intervention du réassureur n’a lieu qu’à partir d’un** **seuil** défini au préalable (appelé rétention de la cédante ou franchise du réassureur) **et** **jusqu’à**

**un plafond** fixé lui aussi au moment du contrat. Ce seuil peut être appliqué à un sinistre individualisé *(réassurance en excédents de sinistre par risque)*, à un ou plusieurs événements *(groupes de sinistres survenus à cause d’un même fait générateur : il s’agit de*

*la réassurance en excédents de sinistre catastrophe)*, ou à un S/P *(réassurance en excédent*

*de perte annuelle)*. En contrepartie, le réassureur reçoit une prime, qu’il calcule de façon à

compenser le risque qu’il accepte.

**La prime que reçoit le réassureur et les sinistres qu’il s’engage à indemniser ne sont plus du tout calculés comme une proportion des primes et des sinistres originaux** ; c’est pourquoi cette forme de réassurance est dite non proportionnelle.

**Les contrats non proportionnels sont souvent souscrits par tranche**. Un réassureur ou un groupe de réassureurs assume le risque lorsqu’il dépasse le montant de la rétention jusqu’à concurrence d’une certaine limite. À ce moment-là, un autre réassureur ou un groupe de réassureurs assume la responsabilité jusqu’à un montant supérieur donné, ou bien cette responsabilité échoit à la cédante.

**Rétrocession** :   
Les réassureurs souscrivent généralement des assurances pour couvrir leur propre exposition au risque. **La réassurance des réassureurs est appelée la rétrocession.** Les réassureurs, devenus **rétrocédantes**, cèdent leurs risques à des **rétrocessionnaires** afin de réduire leur engagement net sur les risques individuels, de se protéger contre les pertes multiples ou importantes et d’acquérir une capacité de souscription supplémentaire.  
Dans la pratique, on pourrait parler de **co-réassurance** ou bien d’un **pool de réassurance**. Les rétrocessionnaires s'assurent parfois eux même, et **le cercle d'assurance peut continuer sur plusieurs échelons**.  
Les agences de Rating cherchent à analyser la quantité et la qualité de chaque réassureur.

Courtage :

**Le** **courtier de réassurance est chargé par des cédantes de leur trouver les contrats les mieux adaptés et/ou au meilleur coût auprès des compagnies de réassurance.**

Par ailleurs, le courtier de réassurance assure un véritable **conseil** sur la politique de réassurance générale d’une cédante.

Une cédante a donc le choix de se faire réassurer directement auprès du réassureur ou indirectement par le biais d'un courtier.

Sur le marché français, la plupart des cédantes font appel à un courtier qui placera leur(s) programme(s) de réassurance auprès de souvent plusieurs réassureurs.

**Rating** :

La sécurité financière d’un réassureur est donc l’un des choix les plus importants de la cédante pour choisir son ou ses réassureurs. C’est pourquoi la plupart des cédantes se fient aux différents ratings présentés par des agences neutres et spécialisées qui révisent leur analyse régulièrement. Plus le rating d’un réassureur sera élevé, et plus il est considéré comme sûr par les cédantes.

**Ratio combiné** :

C’est le **rapport entre les sinistres payés ou à payer ajouté aux coûts administratif sur les primes acquises**. Il est utilisé pour comparer les performances des réassureurs entre eux au fil des années= Loss Ratio + dépenses administratives. Si ce ratio est supérieur à 100%, le réassureur est techniquement en perte avant le profit réalisé par ses placements.

Réglementation :

En France, les réassureurs sont soumis tout comme les assureurs aux directives de **l’Autorité de Contrôle des Assurances et des Mutuelles (ACAM)**. Fait particulier à la France et à quelques autres pays dans le monde, **les assureurs sont incités à demander aux réassureurs de** **déposer des fonds ou de nantir des titres en garantie des engagements** qu'ils prennent à leur égard. Ainsi, en cas de défaillance du réassureur, l'assureur a la garantie de récupérer ses créances. **Toutefois le secteur de la réassurance reste généralement beaucoup moins réglementé que celui de l’assurance en Europe**. Le parlement européen étudie une série de lois , imposant les mêmes ratios de solvabilité que ceux en vigueur dans l’assurance.

De nouvelles exigences réglementaires ont été édictées : **les entreprises doivent désormais également fournir à la CCAMIP un rapport sur leur politique de réassurance, ainsi que les états dits C8 et C9**. Les nouveaux états C8 et C9 permettent à la CCAMIP de disposer systématiquement de la description des cessions en réassurance. Cette information permet, lors de ses contrôles sur pièces, de **constater les modifications des plans de réassurance** et de **détecter les éventuelles insuffisances de couverture**.

Dès 2005, une nouvelle version de WebXL s’est attachée à prendre en compte ces problématiques pour coller à l’évolution du marché et répondre toujours plus efficacement aux besoins des intervenants en réassurance. Ce perfectionnement a d’ailleurs permis un rapprochement plus étroit entre les solutions d’Effisoft, Assuretat et WebXL.

**Tendances** :

+ de catastrophes naturelles + graves, terrorisme et menace informatique oblige les réassureurs à changer de stratégies. La tendance au niveau des indemnisations est à la hausse. Les risques immatériels sont difficiles à éviter et à évaluer.

L’incertitude face aux pandémies laisse craindre des envolées des tarifs RC dans le futur avec une limitation des indemnisations.

Devant cette complexification du marché, les grands groupes industriels préfèrent le recours **aux captives**.

**La rétention des risques est une des solutions les plus retenues et développées aujourd’hui**.

L’année 2005 a vu l’arrivée de nouveaux acteurs (Ariel Re, Harbor Point) et la poursuite des fusions- acquisitions qui bouleversent le secteur (Swiss Re rachète GE).

Au niveau de l’exercice 2005-06, les conditions contractuelles sont restées **strictes, les tarifs fermes** (hausse des primes sur l’énergie et les CAT NAT en fonction de la zone géographique).

Les organismes de contrôle ont lancé de nouvelles réglementations pour **la gouvernance des entreprises (SOX),** **le durcissement des normes comptables (IFRS)** et **l’amélioration du contrôle de la solvabilité (Solvency II)**.