

France :

- Un potentiel d'optimisation remarquable
- Vision pratique de la gestion de passifs d'assurance

French Run Off Forum – Paris

26 Juin 2019



Le Run-off – Trente ans et plus en forme que jamais

Un véritable outil de gestion

01

Pression continue sur les résultats des compagnies dans un contexte persistant de faibles taux d'intérêt

02

Prise en compte croissante de l'optimisation du capital dans le cadre de la planification stratégique

03

Les grands groupes d'assurance développent une stratégie de run-off grâce au transfert de portefeuille en tant qu'outil de gestion du capital et de renforcement de leur bilan

04

L'émergence du "green" run off

05

Nombreuses transactions exécutées et mises en œuvre par des acteurs du run-off sans aucun échec

06

La gestion des passifs d'assurance devient un outil de gestion des ressources opérationnelles et du capital de plus en plus reconnu et utilisé

En Europe – Pourquoi ça marche?

Un seul continent – Une réglementation harmonisée ... ou presque

- 01** Harmonisation des réglementations et du système juridique, avec cependant quelques différences...
- 02** Solvabilité II - a concentré les efforts, fourni la transparence, l'uniformité et la clarté
- 03** IFRS 17 – Exigences supplémentaires en termes de reporting et changements significatifs dans la reconnaissance des résultats
- 04** Les portefeuilles les plus anciens étaient traités en premier. Préservation des compétences et de la connaissance historique: éléments clé d'un transfert
- 05** Émergence de portefeuilles en run-off plus récents: période de rupture (IT, produits, distribution...) augmentant l'attention sur la cessation d'activités moins rentables.
- 06** Les nombreuses transactions de run-off réalisées avec succès renforcent la confiance dans les acteurs et démontre la pertinence de ces solutions.

Le Run-off européen en chiffres

Run Off, activités souscrites dans les années 50 ou souscriptions d'hier?

01

La dernière enquête de PwC permet d'estimer le marché potentiel du Run-off à environ 25% à 30% des provisions non-vie

02

Son montant total est estimé à EUR 275Mds dont 45% en Allemagne et en Suisse

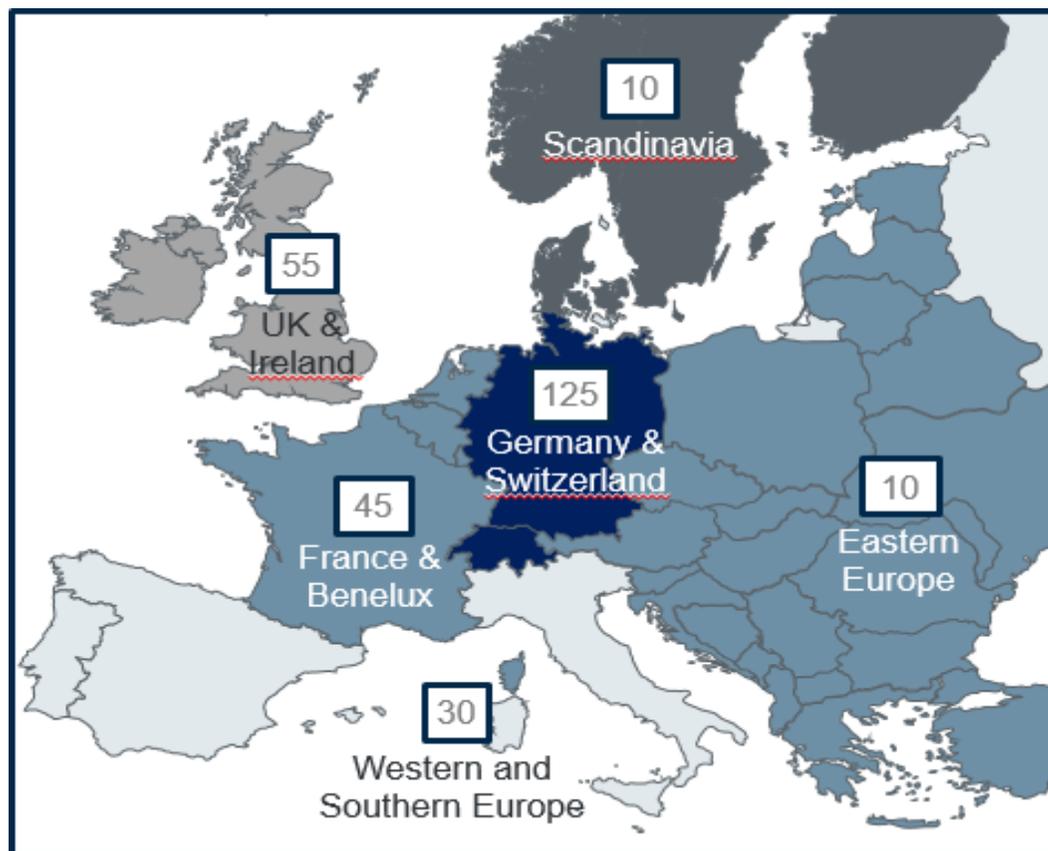
03

Facteurs clés de la cession de Run-off :

- Persistance de la faiblesse des taux d'intérêt
- Solvabilité II incite à une utilisation efficace du capital
- Attention croissante à l'efficacité opérationnelle

04

Le marché du Run-Off a augmenté de 2009 à 2017 d'environ EUR 80Mds dont EUR 30Mds entre 2016 et 2017.

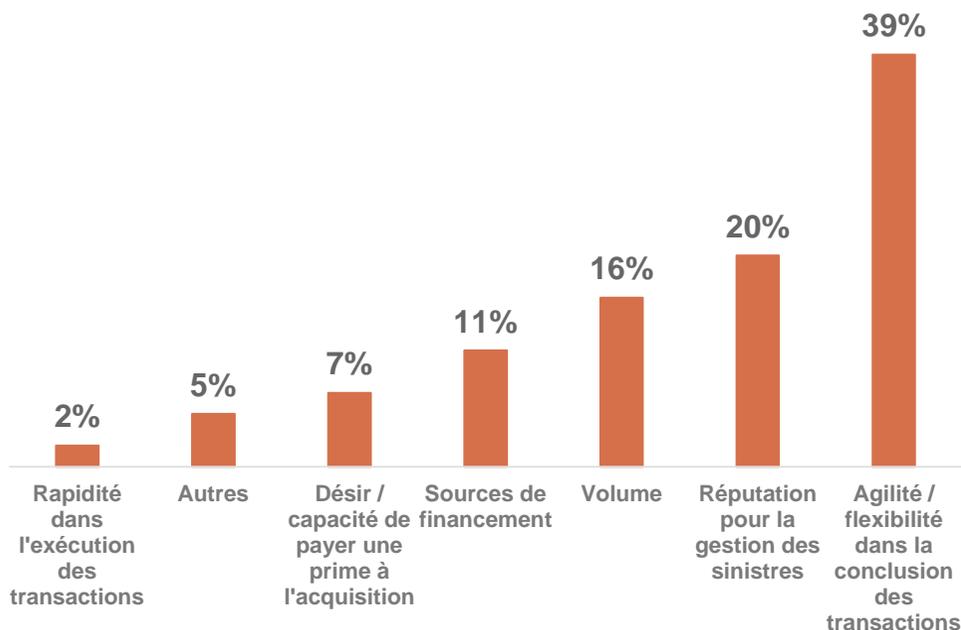


Source: PwC Survey published in January 2018

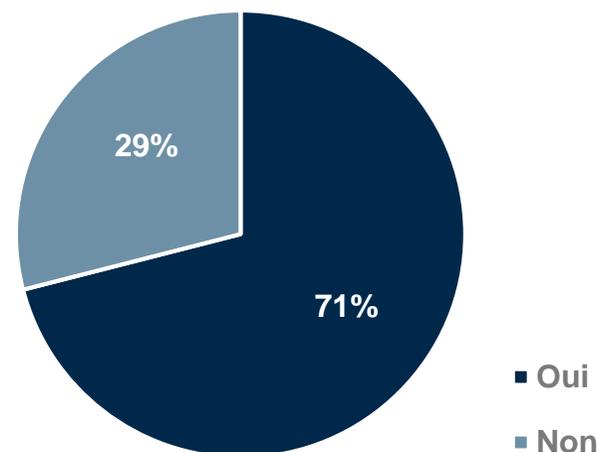
Le Run-off européen en chiffres

Quelques statistiques

Quel est le plus grand avantage concurrentiel pour les acquéreurs de Run-off sur le marché actuel?



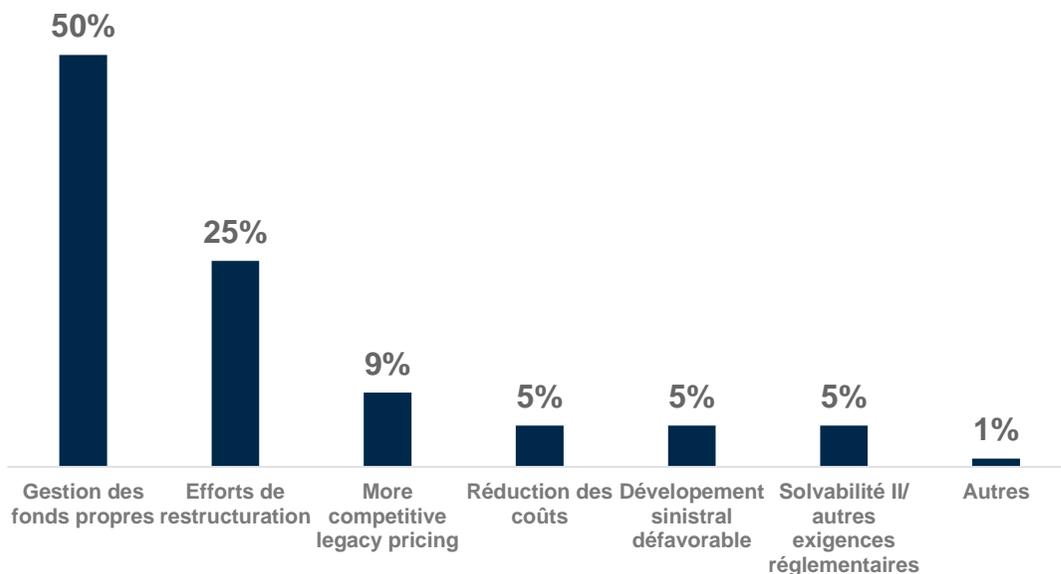
Prévoyez-vous des partenariats plus stratégiques entre les acquéreurs de Run-off et les (ré)-assureurs?



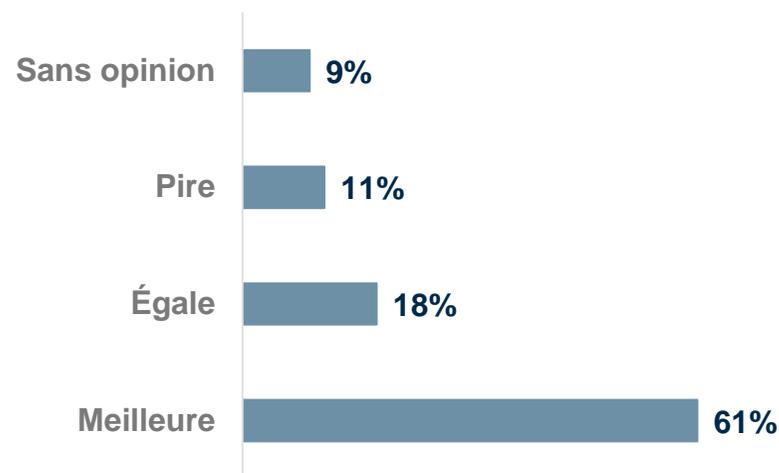
Le Run-off européen en chiffres

Quelques statistiques

Selon votre expérience, quel a été le moteur principal pour le transfert de Run-off par les cédantes au cours des 12 derniers mois?



Comment la gestion des sinistres par un acquéreur de Run-off se compare-t-elle à celle d'une entreprise d'assurance classique?



Un paysage européen en mutation

Démarrage à un rythme soutenu

- 01** L'émergence des nouvelles technologies accélère l'obsolescence des produits d'assurance et les changements dans la chaîne de valeur
- 02** Les assureurs traditionnels sont attaqués par de nouveaux acteurs diversifiant leurs activités en utilisant leur savoir-faire acquis dans d'autres domaines
- 03** Les stratégies de gestion de passifs des grands groupes apportent de la légitimité et de la confiance au marché
- 04** Les assureurs européens ont intégré Solvabilité II mais l'allocation de capital à des provisions anciennes persiste
- 05** Les acteurs du Run-off sont perçus comme étant bien capitalisés, compétents, efficaces, flexibles et aptes à créer un véritable partenariat (avec les cédantes, les sociétés de conseil et les courtiers...)
- 06** Cependant quelques pays d'Europe demeurent moins actifs et plus en retrait dans leur prises de décision et la prise en compte de solutions de Run-off...

Le Run-off, et en France ?

La belle endormie?

01

183* organismes d'assurance non-vie agréés collectant EUR 54,5Mds** de primes IARD en 2017 (#3 en Europe)

En nombre d'organismes: prépondérance des Sociétés d'assurance à forme mutuelle

02

Ratio combiné 99%**
SCRR Non-Vie 2017 276% (standalone)**
210% (ensemble groupes SII)*
ROE 8,7%**

03

EUR 123Mds de provisions techniques non-vie (hors santé)* dont:
- 33% en RGG* (Ratio combiné 100%)**
- 27% en RCA* (Ratio combiné 103%)**



Le Secteur de l'assurance non-vie en France

Un secteur consolidé depuis longtemps mais en constante évolution

- 01** Un secteur consolidé depuis longtemps avec des parts de marché fermement établies
- 02** Fort taux de pénétration de l'assurance non-vie / maturité du marché
- 03** Nombreuses compagnies très spécialisées / concentration du risque
- 04** Émergence d'une nouvelle chaîne de la valeur par l'introduction de technologies "Assurtech"
- 05** Faible rendement des investissements et nécessité de pouvoir accéder à des placements plus risqués
- 06** Complexité croissante du contexte d'activité

Clôture et instruments de libération de fonds propres

Vue d'ensemble des instruments et de leurs avantages



Transfert de portefeuille



Cession de société



Réassurance rétrospective



Solutions structurées

Clôture économique	oui	oui	oui	<ul style="list-style-type: none"> > Des instruments de Run-off peuvent être combinés afin de créer une solution optimales pour la cédante. > Les actifs et passifs peuvent aussi être transférés dans un véhicule dédié au Run-off. > Un transfert d'actifs et passifs peut faire partie d'un apport en nature.
Clôture légale	oui	oui	non	
Réduction des risques	après approbation par les régulateurs	après approbation par les régulateurs	après signature	
Libération de fonds propres	après approbation par les régulateurs	après approbation par les régulateurs	après signature	
Champ d'application	ass. directe et réassurance	ass. directe et réassurance	ass. directe et réassurance	
Charge Administrative	non-significative	non-significative	Significative	
Risque de défaut	non-existant	non-existant	à considérer	
Risque de réputation	dépend du porteur de risques	dépend de l'acquéreur	Moins significatif	
Approbation du Régulateur requise ?	Oui	Oui	Non	

Comment les acteurs du Run-off créent-ils de la valeur ? DARAG

No gain, no deal...

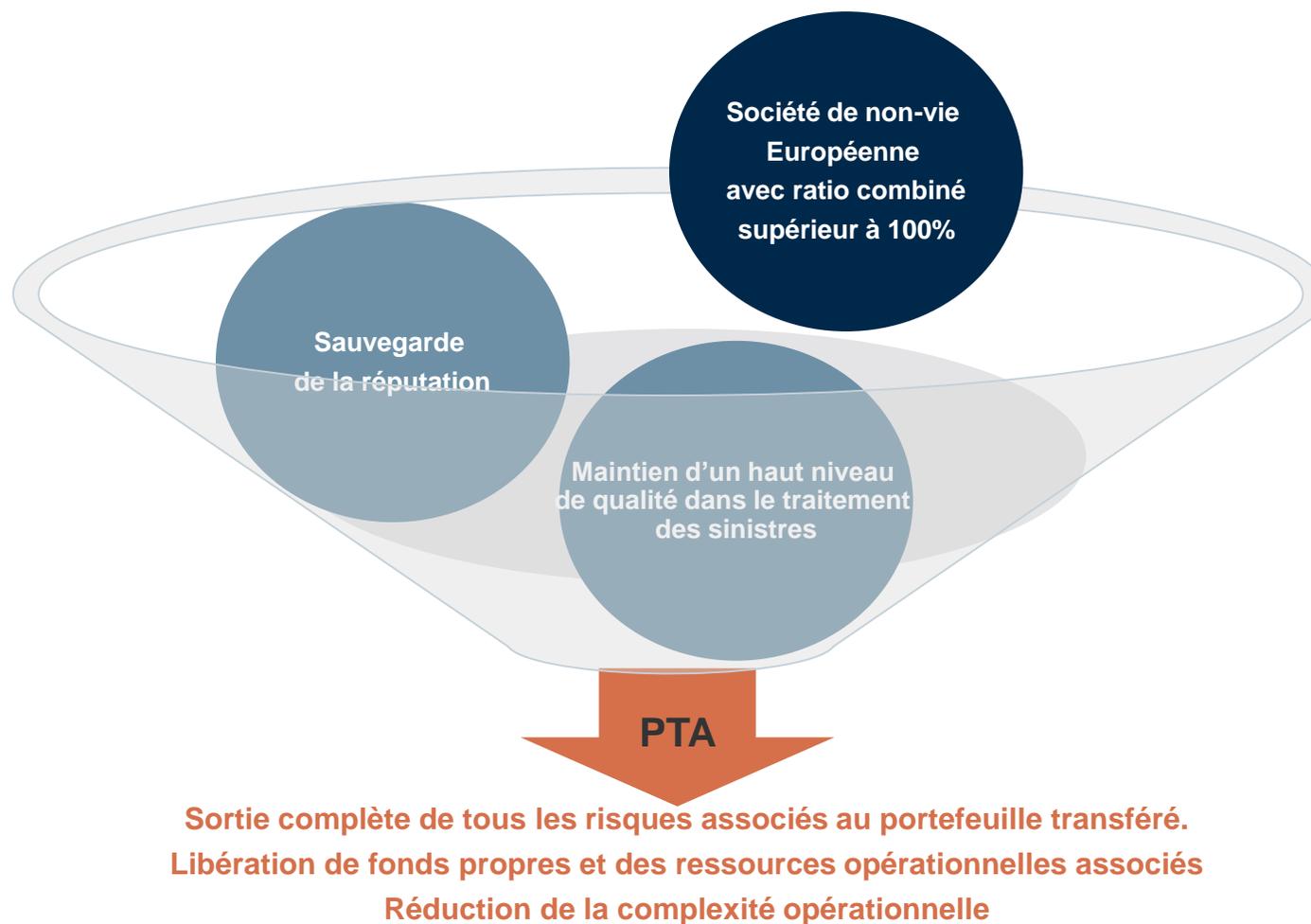
- 01** RoE moins élevé que les cédantes: utilisation d'effets de levier et optimisation de la structure
- 02** Coûts inférieurs: mise en place de modèles d'externalisation (gains en coûts et flexibilité)
- 03** Rendements des investissements plus élevés: stratégies plus audacieuses procurant un ROI plus élevé
- 04** Gestion proactive des sinistres : commutations, liquidation
- 05** Les opérations sont intégralement dédiées aux portefeuilles transférés

Acteur en Run-off: Comment garantir la sécurité?

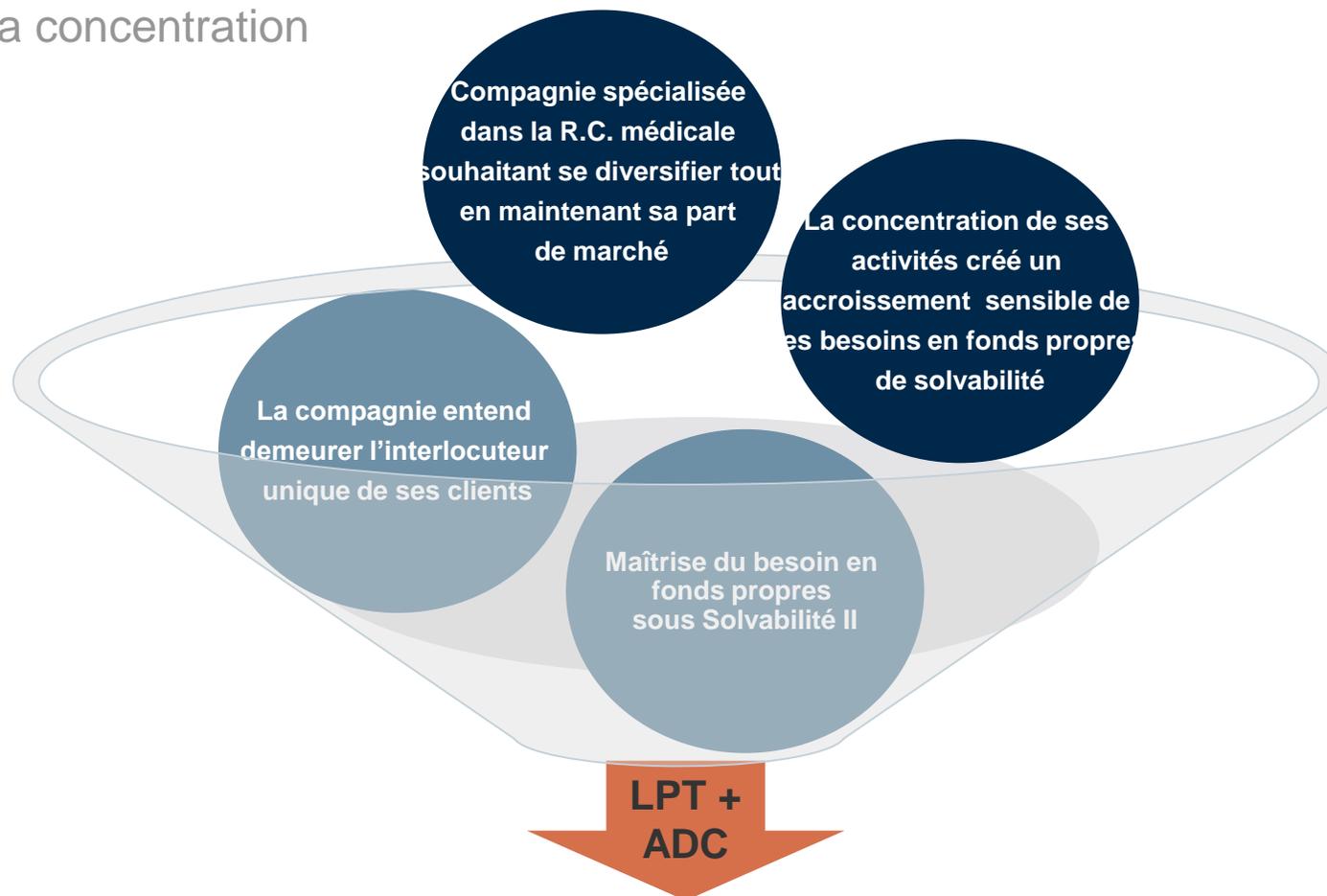
Réputation... Réputation... Réputation...

- 01** Réputation: l'échec n'est pas une option envisageable
- 02** Gestion professionnelle des sinistres: expertise et traitement équitable
- 03** Garanties financières: Rating, collatéral, lettres de crédit, réassurance...
- 04** Excellentes relations avec les Autorités de Contrôle
- 05** Structuration et exécution de l'opération sous contrôle constant

Portefeuille consommateur de ressources



Limite de la concentration

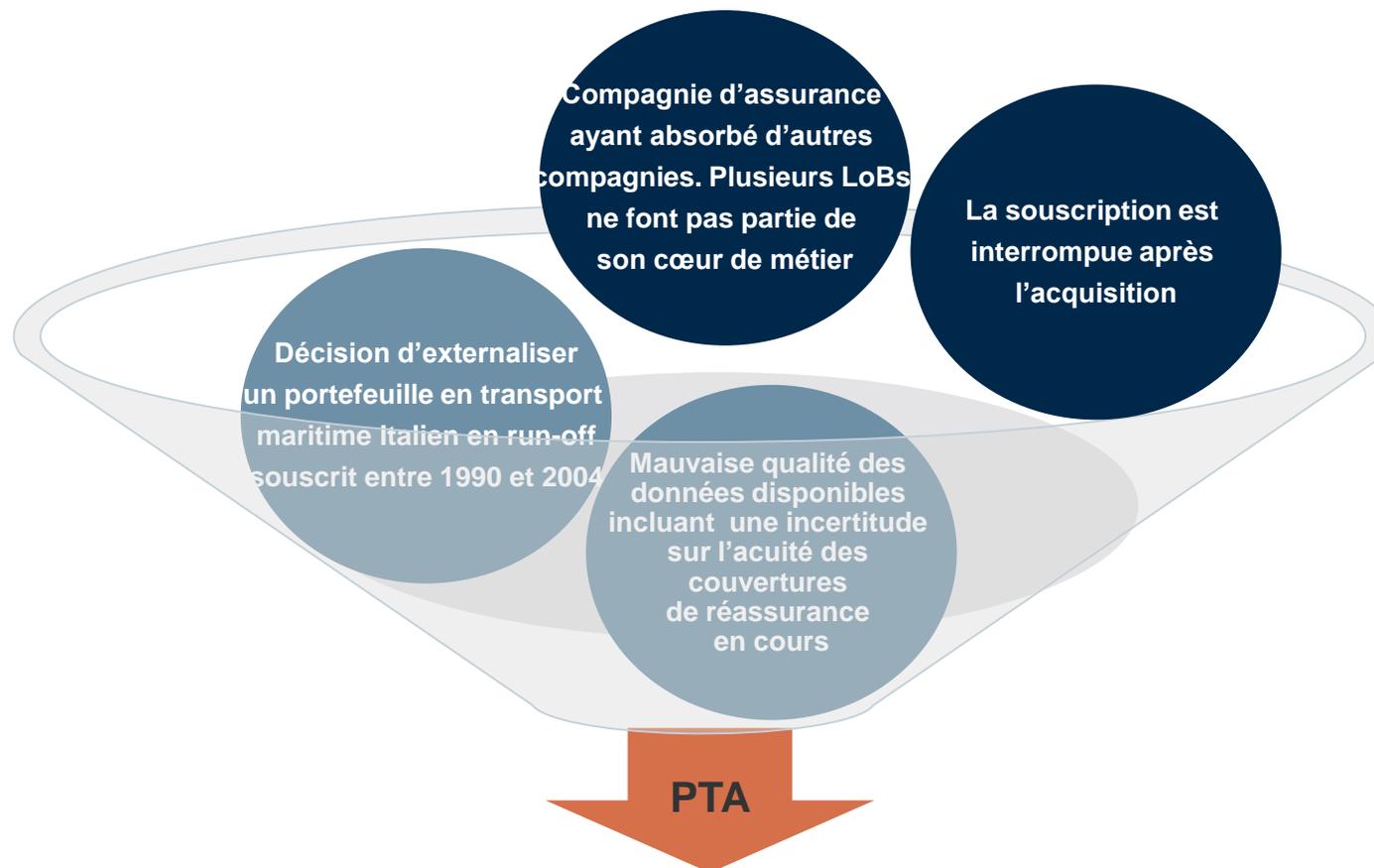


Clôture technique immédiate: stabilisation du bilan et protection contre un quelconque risque de développement adverse du portefeuille de R.C. transféré

Le seul risque restant est celui de contrepartie vis-à-vis du nouveau réassureur

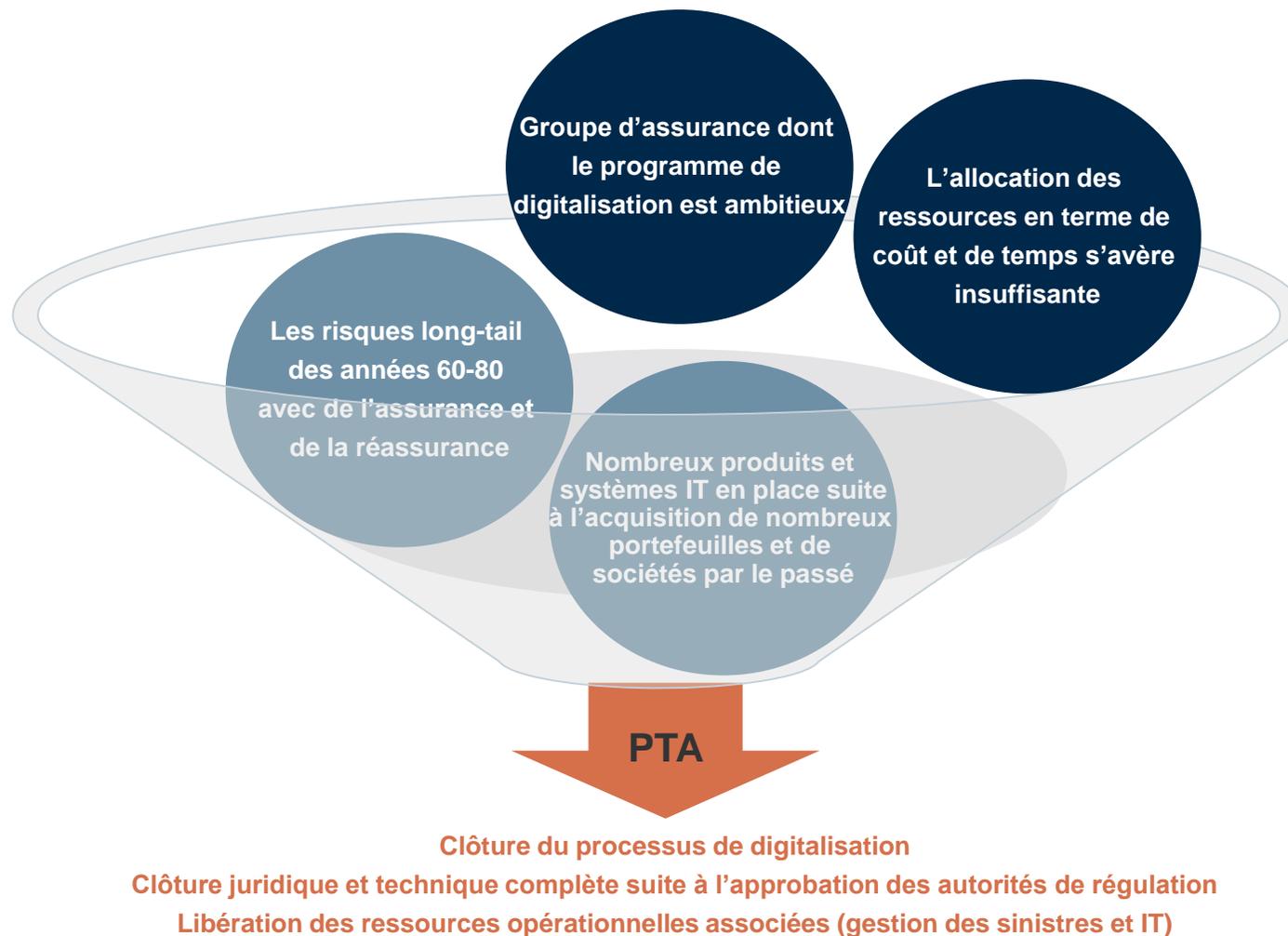
Réduction immédiate du besoin en fonds propres sous Solvabilité II

Transfert total d'activités cessées provenant d'acquisitions effectuées dans le passé



Clôture légale et technique complète suite à l'approbation des autorités de régulation
Libération des fonds propres et des ressources opérationnelles associées

Réaliser ses objectifs de digitalisation grâce à la gestion active de son run-off



Contexte:

- Compagnie française spécialisée en R.C. Générale (RCG):
 - ayant souscrit de l'accident par le passé.
 - désirant se diversifier ses activités en souscrivant un nouveau produit « accident ».
 - possédant un portefeuille d'accident en run-off (plus d'apport de primes depuis de deux ans).

But:

- Augmenter le montant des primes annuelles souscrites et croître.
- Libération de fonds propres et de capacité opérationnelle afin de pouvoir accéder aux nouvelles souscriptions.

Solution:

- Transfert de portefeuille afin de maximiser la libération de fonds propres :
 - Cession de l'intégralité des réserves accident; et
 - Cession des années de souscriptions anciennes en RCG.
- Coût pour l'acquisition du portefeuille:
 - Prime de risque représentant environ 10% du montant total des réserves brutes.

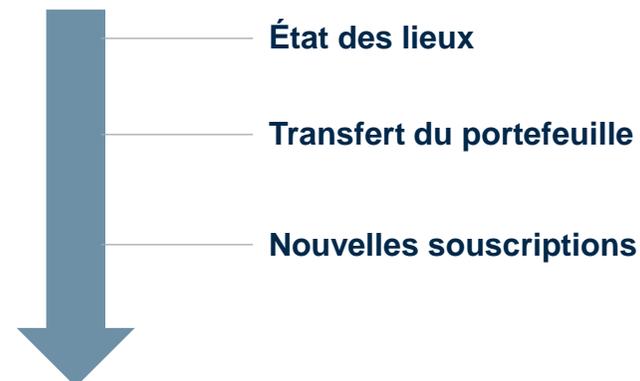
Nouvelles souscriptions:

- Estimation des primes brutes en RCG et accident générant respectivement EUR 8m et EUR 20m de PRC.

Hypothèses:

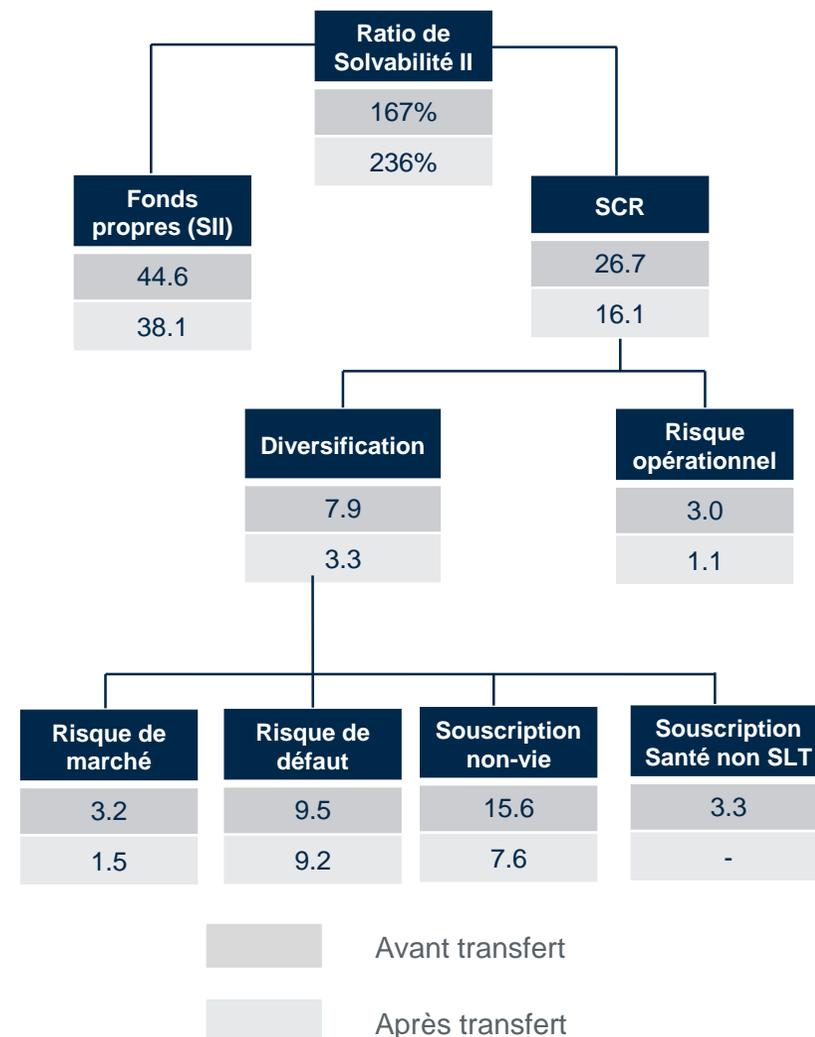
- Provisions techniques = EUR 100m (niveau de best estimate IFRS (BE)) décomposées ainsi:
 - 70m de RCG en PSAP et PRC.
 - 30m d'accident en PSAP.
- Actifs composés de:
 - Réassurance: quote-part à 25% sur la RCG et l'accident.
 - Portefeuille d'investissements (minimum BBB+):
 - 50% d'obligations d'état à 5 ans.
 - 50% d'obligations de sociétés à 5 ans.
 - 25% de liquidités.
 - 25% de liquidités.
 - 15% de créances n'étant pas liées aux activités d'assurance ou réassurance.

Vue d'ensemble du processus



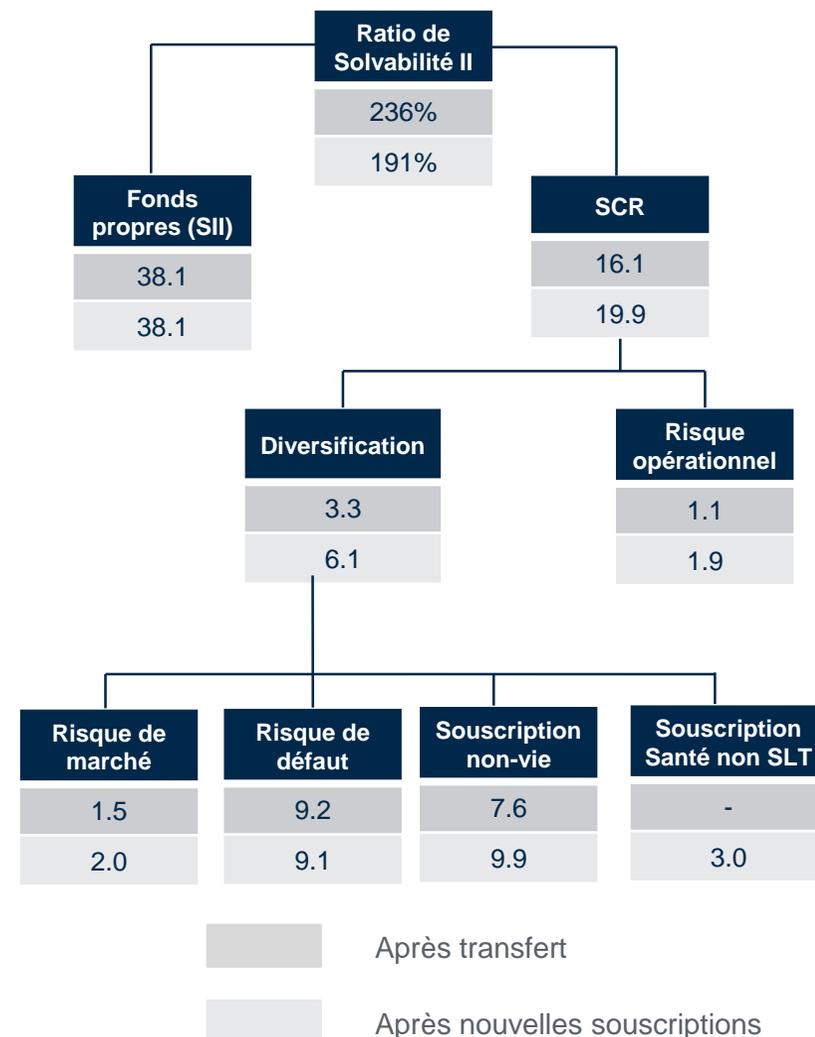
Études de cas: transfert d'un portefeuille

Portefeuille cédante avant		Portefeuille transféré		Portefeuille cédante après	
	Com		Com		Com
Réassurance	25.0	Réassurance	16.2	Réassurance	8.8
Créances	9.9	Créances	-	Créances	9.9
Investissements	74.7	Investissements	35.2	Investissements	39.5
Cash	35.0	Cash	20.1	Cash	14.9
Total Actifs	144.6	Total Actifs	71.5	Total Actifs	73.1
Fonds propres	44.6	Fonds propres	6.5	Fonds propres	38.1
Provisions techniques	100.0	Provisions techniques	65.0	Provisions techniques	35.0
<i>R.C.G. (BE PSAP)</i>	<i>50.0</i>	<i>R.C.G. (BE PSAP)</i>	<i>35.0</i>	<i>R.C.G. (BE PSAP)</i>	<i>15.0</i>
<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>
<i>R.C.G. (BE PRC)</i>	<i>20.0</i>	<i>R.C.G. (BE PRC)</i>	<i>-</i>	<i>R.C.G. (BE PRC)</i>	<i>20.0</i>
<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>
<i>Accident (BE PSAP)</i>	<i>30.0</i>	<i>Accident (BE PSAP)</i>	<i>30.0</i>	<i>Accident (BE PSAP)</i>	<i>-</i>
<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>
<i>Accident (BE PRC)</i>	<i>-</i>	<i>Accident (BE PRC)</i>	<i>-</i>	<i>Accident (BE PRC)</i>	<i>-</i>
<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>
Total Passifs	144.6	Total Passifs	71.5	Total Passifs	73.1



Études de cas: nouvelles souscriptions

<u>Portefeuille cédante après</u>		<u>Nouvelles souscriptions de la cédante</u>		<u>Après nouvelles souscriptions de la cédante</u>	
	Com		Com		Com
Réassurance	8.8	Réassurance	-	Réassurance	8.8
Créances	9.9	Créances	-	Créances	9.9
Investissements	39.5	Investissements	28.0	Investissements	67.5
Cash	14.9	Cash	-	Cash	14.9
Total Actifs	73.1	Total Actifs	28.0	Total Actifs	101.1
Fonds propres	38.1	Fonds propres	0	Fonds propres	38.1
Provisions techniques	35.0	Provisions techniques	28.0	Provisions techniques	63.0
<i>R.C.G. (BE PSAP)</i>	<i>15.0</i>	<i>R.C.G. (BE PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>R.C.G. (BE PSAP)</i>	<i>15.0</i>
<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>
<i>R.C.G. (BE PRC)</i>	<i>20.0</i>	<i>R.C.G. (BE PRC)</i>	<i>8.0</i>	<i>R.C.G. (BE PRC)</i>	<i>28.0</i>
<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>
<i>Accident (BE PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>Accident (BE PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>Accident (BE PSAP)</i>	<i>-</i>
<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PSAP)</i>	<i>-</i>
<i>Accident (BE PRC)</i>	<i>-</i>	<i>Accident (BE PRC)</i>	<i>20.0</i>	<i>Accident (BE PRC)</i>	<i>20.0</i>
<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>	<i>(Marge de risque PRC)</i>	<i>-</i>
Total Passifs	73.1	Total Passifs	28.0	Total Passifs	101.1





DARAG 

The Art of Capital Release

DARAG 