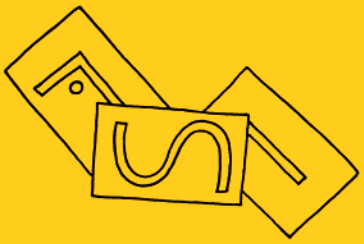
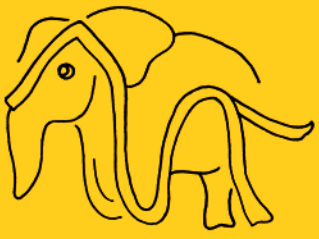
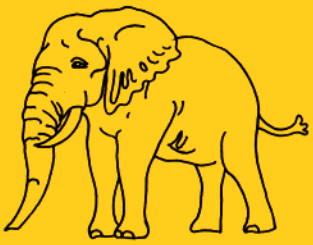
COMPRENDRE LA RÉASSURANCE

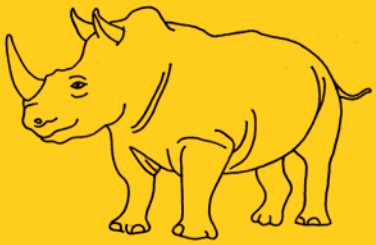
LONDON SCHOOL OF INSURANCE

©J.Arpel/London School of Insurance - 2024









LONDON SCHOOL OF INSURANCE

The power of knowledge fitting the pieces together

Content

1. INTRODUCTION.....7

2. HISTOIRE DE L'ASSURANCE ET DE LA RÉASSURANCE.....11

2.1 Origine de l'assurance.....11

2.2 Les premières compagnies d'assurance.....12

2.3 Les premiers réassureurs professionnels.....13

2.4 Le développement de la réassurance en Afrique.....14

2.5 La base de l'assurance moderne.....16

3.1 DÉFINITION DE LA RÉASSURANCE.....17

3.1 Définition.....17

3.2 La répartition des risques : des assurés à la réassurance.....18

3.3 Les parties d'un contrat de réassurance.....21

3.4 Les principes juridiques applicables à la réassurance.....21

3.5 Similarités et différences entre l'assurance et la réassurance..24

4. LES ACTEURS DU MARCHÉ DE LA RÉASSURANCE.....27

4.1 Acheteurs et fournisseurs de réassurance.....27

4.1.1 Compagnies d'assurance.....27

4.1.2 Les réassureurs professionnels.....27

4.1.3 Les syndicats du Lloyd's.....28

4.1.4 Les captives d'assurance.....29

4.1.5 Pools.....29

4.2 Intermédiaires de la réassurance.....30

5. POURQUOI LES COMPAGNIES D'ASSURANCE ONT-ELLES BESOIN DE RÉASSURANCE ?.....32

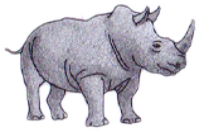
5.1 Limiter les pertes.....32

5.2 Fournir de la capacité à l'assureur.....33

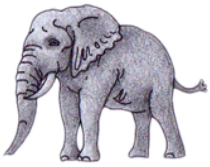
5.3 Créer de la stabilité financière.....33

5.4 Protéger les marges de solvabilité.....34

5.5 Fournir des services à valeur ajoutée.....34



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024

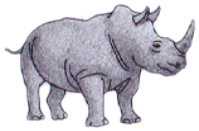


6. TYPES ET FORMES COURANTES DE RÉASSURANCE.....36
6.1 Réassurance facultative.....38
6.1.1 Définition et caractéristiques clés.....38
6.1.2 Avantages et désavantages.....38
6.1.3 Exemple d'une réassurance proportionnelle facultative.....39
6.1.4 Exemple d'une réassurance facultative non proportionnelle.....41
6.2 Traité de réassurance.....43
6.2.1 Définition et caractéristiques clés.....43
6.2.2 Traité de réassurance proportionnel.....44
6.2.3 Traité de réassurance non proportionnel.....56

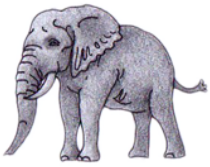
7. DOCUMENTS LIÉS À LA RÉASSURANCE.....63
7.1 Note de couverture du réassureur/intermédiaire.....63
7.2 Traité de réassurance.....66
7.3 Analyse "extrait de traité".....66
7.4 Analyse des termes et clauses importantes d'un traité.....73
7.4.1 Proportionnel.....73
7.4.2 Non proportionnel.....78

8. AUTRES DE TYPES DE COUVERTURES DE RÉASSURANCE.....81
8.1 Couvertures Top & Drop.....81
8.2 Industry Loss Warranties.....83
8.3 Couvertures non traditionnelles.....84
8.4 Titres d'assurance liés.....85
8.5 Réassurance "run-off" (en cas de cession d'activité, traduction libre).....86

9. ELEMENTS DE COMPTABILITÉ EN RÉASSURANCE.....87
9.1 Le but de la comptabilité en réassurance.....87
9.2 Comptabilité proportionnelle.....88
9.2.1 Types principaux.....88
9.2.2. Description des principaux éléments de comptabilité.....92
9.2.3 Liste des clauses importantes dans le libellé d'un contrat, pour la préparation de la comptabilité.....94



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



9.3 Comptabilité non proportionnelle.....96
9.3.1 Procédure et comment elle diffère de la comptabilité proportionnelle 96
9.3.2 Description des principaux éléments de comptabilité — Primes, sinistres, sinistres subis, IBNRs.....99
9.3.3 Les clauses importantes pour la préparation des comptes – avec une attention particulière pour les clauses de déclaration de sinistres et de coopération pour le règlement de sinistres.....99

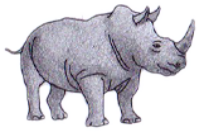
10. STATISTIQUES, SINISTRES SUBIS MAIS NON DÉCLARÉS (IBNR) ET PROFILS DE RIQUES.....102
10.1 Les statistiques.....102
10.2 Subis mais non déclarés (IBNR).....104
10.3 Profils de risques.....106

11. MÉTHODES DE TARIFICATION.....108
11.1 Tarification du traité proportionnel.....108
11.2 Tarification du traité non proportionnel.....113

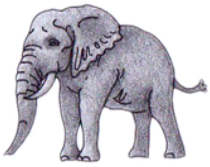
12. LE CYCLE DE RENOUVELLEMENT DE LA RÉASSURANCE.....118

13. ELÉMENTS DE BASE.....120
13.1 Qu'est-ce qu'un risque ?.....120
13.2 Qu'est-ce qu'un sinistre ? – sinistres subis, polices émises, sinistre découverts, sinistres déclarés.....122

14. ANALYSE RÉALISTE D'UN SINISTRE – CE QU'IL POURRAIT SE PASSER ET CE QU'IL POURRAIT EN COÛTER.....125
14.1 Biens.....125
14.2 Responsabilités civiles.....126
14.3 (Transport) Marchandises et coques de bateaux.....126
14.4 Vie et maladie.....127
14.5 Aviation.....127



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024

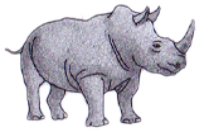


15. EVALUER LES RESSOURCES INTERNES.....128
15.1 Administration pour la répartition des risques et des sinistres sous différents types de couverture.....129
15.2 Exigences comptables des différents types de couverture.....129
15.3 Exigences d'informations.....129

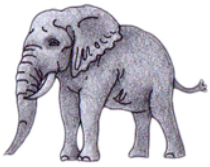
16. STRUCTURES DE LA RÉASSURANCE.....130
16.1 Les objectifs d'un programme de réassurance.....130
16.2 Les éléments influençant la conception d'un programme.....131
16.3 Calcul des rétentions.....132
16.4 Combiner les couvertures proportionnelles et non proportionnelles.....134
16.5 Analyse de scénario, exemples de sinistres courants à travers diverses structures.....134
16.6 Considération de méthodes alternatives de transfert de risque.....136
16.7 Tarification logique / accessibilité.....138

17. CAS D'ÉTUDE.....140
17.1 Le compte automobile.....141
17.2 Le compte de biens matériels.....143
17.3 Révision supplémentaire.....145

18. CLAUSES IMPORTANTES.....147
18.1 Reconstitution.....147
18.2 Stabilité/indexation.....148
18.3 Fluctuation des devises.....150
18.4 Clause horaire.....151
18.5 Coopération pour le règlement des sinistres et sinistres à titre gracieux.....152



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



19. CHOIX DU RÉASSUREUR.....153

19.1 Solidité financière – Bilan solide/Notification/Cote acceptable.....153

19.2 Réputation du réassureur pour le paiement des sinistres dans les délais.....154

19.3 Expertise de souscription.....154

19.4 Connaissance du marché – domestique et international.....155

20. CHOIX DE L'INTERMÉDIAIRE EN RÉASSURANCE.....156

20.1 Avoir la connaissance et l'accès aux marchés internationaux.....156

20.2 Être en mesure d'offrir un savoir-faire technique, une documentation et un soutien lors de complexes problématiques de sinistres.....157

20.3 Être en mesure de faciliter les programmes de formation.....157

20.4 Évaluer le revenu que vos affaires vont générer et ainsi prendre soin de ses propres affaires.....157

20.5 Avoir connaissance de son marché local, de ses besoins et de ses exigences.....158

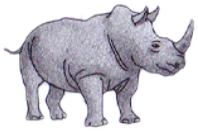
20.6 Être un conseiller compétent et amical.....158

21. CONCLUSION.....159

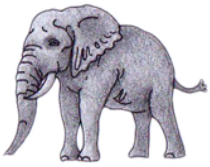
22. TEST - QUESTIONS À CHOIX MULTIPLES 160

23. CAS D'ÉTUDE.....170

24. CAS D'ÉTUDE.....171



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



Annexe A.....173
MODÈLE DE BORDEREAU DE RÉASSURANCE INCENDIE FACULTATIVE

Annexe B.....176
MODÈLE DE FICHE MOTEUR XL

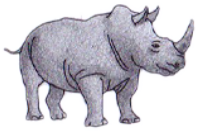
Annexe C.....179
EXEMPLE D'UNE ÉCHELLE DE PREMIER SINISTRE

Annexe D.....181
EXEMPLE DES CONDITIONS GÉNÉRALES D'UN TRAITÉ PROPORTIONNEL DE RÉASSURANCE INCENDIE ET AUTRES DOMMAGES AUX BIENS MATÉRIELS

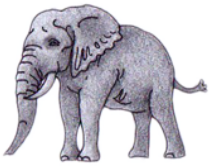
Annexe E.....193
UN EXEMPLE D'UN TRAITÉ NON PROPORTIONNEL

Annexe F.....212
RÉPONSES AU TEST À CHOIX MULTIPLES

Annexe G.....214
RÉPONSE À L'ÉTUDE DE CAS 24



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



1. INTRODUCTION

Il y a sans doute peu de religions ou de sociétés qui ne soutiennent pas l'idée que nous devons nous aider les uns les autres. Ce principe fondamental d'entraide a existé dès l'origine des premiers groupements familiaux et se perpétue aujourd'hui avec l'apparition moderne de l'État providence. Sans protection contre les risques fondamentaux de la nature, il est difficile pour les sociétés d'évoluer. D'un côté, les agriculteurs sont réticents à contracter de lourdes dettes, étant donné qu'ils sont totalement dépendants des conditions météorologiques, et de l'autre, les investisseurs sont réticents à envoyer des bateaux autour du monde, à construire de grandes entreprises ou à encourager le développement économique lorsque les risques sont multiples.

La notion d'entraide se retrouve aussi bien dans les organisations sans but lucratif que dans les organismes de bienfaisance, les coopératives, les mutuelles, les compagnies d'assurance à but lucratif ou encore plus récemment dans les takaful.

Quelle que soit la forme d'une organisation qui prend de grands risques complexes, elle a besoin de les gérer de manière responsable, si elle souhaite atteindre ses objectifs de façon professionnelle et en protégeant correctement ses clients.

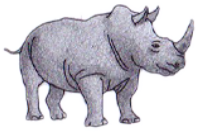
Rien ne remplace l'appréciation et les connaissances techniques, lorsqu'il s'agit de gérer les risques. «Comprendre la réassurance» fait partie d'une série de cours conçus à cette fin.

Les principales sections de ce manuel sont les suivantes :

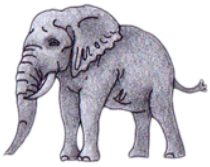
L'histoire de l'assurance et de la réassurance

Objectif d'apprentissage : Comprendre les origines de l'assurance et de la réassurance pour vous permettre de replacer ces sujets dans le contexte du développement général du commerce et des affaires à travers le monde.

Les exigences du commerce évoluent, tout comme le besoin d'innover en matière d'assurance et de réassurance.



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



Définition de la réassurance

Objectif d'apprentissage : Comprendre la signification de la réassurance et le concept de répartition des risques en partant du preneur d'assurance, l'acheteur de l'assurance, et en passant par la compagnie d'assurance, les réassureurs et finalement les rétrocessionnaires.

Savoir qui sont les parties d'un contrat de réassurance.

Comprendre les principes juridiques applicables à la réassurance.

Comprendre les similitudes et les différences entre l'assurance, la réassurance et la rétrocession.

Les acteurs du marché de la réassurance

Objectif d'apprentissage : Savoir qui sont les principaux acheteurs et fournisseurs de couvertures/capacité sur le marché de la réassurance et la place des intermédiaires de réassurance.

Pourquoi les compagnies d'assurance ont-elles besoin de la réassurance ?

Objectif d'apprentissage : Comprendre les principales raisons qui poussent les compagnies d'assurance à acheter de la réassurance et les réassureurs à acheter des couvertures de rétrocession.

Formes et types de base de la réassurance

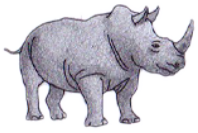
Objectif d'apprentissage : Comprendre les notions de réassurance « facultative » et par «traité» qui décrivent les principales formes de réassurance.

Comprendre les notions de réassurance «proportionnelle» et «non proportionnelle» qui décrivent les principaux types de réassurance.

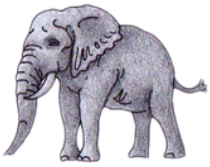
Comprendre les notions de «quote-part», d'»excédent de plein» et de réassurance «facultative-obligatoire» qui sont des sous-types de la réassurance conventionnelle proportionnelle et comment ces types de traités répartissent les risques. De même, comprendre comment les primes et les pertes sont distribués en travaillant avec ces traités.

Comprendre les notions «d'excédent de sinistre par risque», d'»excédent de sinistre catastrophe» et d'»excédent de perte» qui sont des sous-types de la réassurance conventionnelle non proportionnelle et comment ces types de traités répartissent les risques. De même, comprendre comment les primes et les sinistres sont traités dans le cadre de ces traités.

Comprendre comment certaines de ces formes et certains de ces types peuvent être utilisés quand on les combine.



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



Documentation de réassurance

Objectif d'apprentissage : Connaître les principaux documents qui définissent les accords entre les acteurs du marché, l'importance de la clarté lors de la préparation des documents, et le défi de trouver le bon équilibre entre les détails et une trop grande complexité.

Connaître les libellés des traités proportionnels et non proportionnels et être capable de vérifier les libellés des traités pour trouver les clauses importantes et comprendre leur signification.

Autres types de couverture de réassurance

Objectif d'apprentissage : Se familiariser avec les autres formes de couverture de réassurance et les liens qui se développent avec les marchés financiers.

Concepts comptables de la réassurance

Objectif d'apprentissage : Comprendre les principaux flux comptables en réassurance proportionnelle et non proportionnelle et la différence entre les traités proportionnels sur la base d'une année de souscription et d'une année blanche.

Statistiques sur les sinistres survenus mais non déclarés (IBNR) et profils de risque

Objectif d'apprentissage : Se familiariser avec les statistiques sur une base de « clean cut » et d'année de souscription, et savoir comment calculer les IBNR. Apprendre à utiliser des profils de risque.

Méthodes de tarification

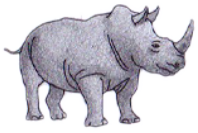
Objectif d'apprentissage : Se familiariser avec les techniques de tarification pour les traités proportionnels et non proportionnels.

Le cycle de réassurance

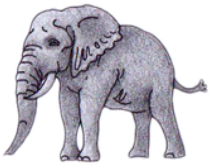
Objectif d'apprentissage : Se familiariser avec le cycle de la réassurance et le calendrier des tâches essentielles.

Les éléments de base - risques et sinistres

Objectif d'apprentissage : Avoir une compréhension claire de ce qu'est un risque, et de ce qu'est un sinistre dans différents scénarios.



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



Scénarios de pertes réalistes

Objectif d'apprentissage : Être capable de créer des scénarios de pertes réalistes pour les différentes catégories d'affaires et l'interaction possible entre ces catégories.

Administration

Objectif d'apprentissage : Apprécier les ressources nécessaires pour administrer les différentes formes et types de couverture de réassurance.

Construire un programme de réassurance

Objectif d'apprentissage : Comprendre le processus d'élaboration d'un programme de réassurance, les objectifs et les facteurs d'influence. Comment examiner au mieux les rétentions et comprendre comment les pertes passent par les différentes structures de réassurance. Être capable de tester la robustesse d'une structure proposée par rapport à différents scénarios de sinistres. Coûts abordables ?

Clauses importantes

Objectif d'apprentissage : Se familiariser avec les clauses importantes de réassurance qui peuvent limiter ou étendre la couverture.

Choisir un réassureur

Objectif d'apprentissage : Identifier les bons réassureurs.

Choisir un intermédiaire de réassurance

Objectif d'apprentissage : Choisir le bon intermédiaire de réassurance.

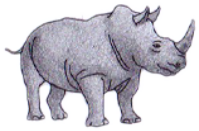
Nous espérons que ce manuel vous donnera non seulement la connaissance de base dont vous aurez besoin pour comprendre cet important et fascinant sujet, mais aussi l'envie et l'énergie de poursuivre vos apprentissages.

©J.Arpel/London School of Insurance - 2024

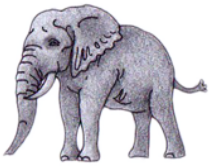
D.

ANNEXE D

EXEMPLE DES CONDITIONS GENERALES D'UN TRAITE PROPORTIONNEL DE REASSURANCE INCENDIE ET AUTRES DOMMAGES AUX BIENS MATERIELS



©J.Arpel/London School of Insurance - 202



PREAMBULE

Article 1

Objet et étendue du Traité

Une réassurance proportionnelle dont les termes sont précisés dans ces conditions générales (Titre I et les dispositions communes) et dans les conditions particulières (Note de couverture) et les annexes clauses et exclusions.

Le présent Traité s'applique, aux termes, clauses et conditions stipulés ci-après et dans les conditions particulières, à l'ensemble des souscriptions directes réalisées par la CEDANTE dans le territoire de souscription, y compris par voie de coassurance et de réassurance facultative, portant sur les risques compris dans la branche incendie, risques annexes et autres dommages aux biens (Incendie, RA & ADAB), dont la liste est donnée aux conditions particulières.

Article 2

Forme et conditions de la réassurance

Dans la forme et aux conditions de cession mentionnées aux conditions particulières, le REASSUREUR participe à la réassurance à titre obligatoire et dans la proportion prévue aux conditions particulières.

Article 3

Application des cessions

Les conditions générales et particulières des polices d'assurances et avenants s'y rattachant s'appliquent aux cessions en réassurance tant qu'elles n'ont rien de contraire aux dispositions du présent Traité.

Les primes cédées en réassurance sont celles qui résultent de l'application des modalités du présent Traité (conditions générales, conditions particulières ainsi que les annexes) aux primes originales émises par la CEDANTE ou reçues par elle en coassurance ou par voie de réassurance facultative.

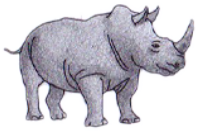
L'engagement du REASSUREUR commence et expire en même temps que celui de la CEDANTE.

Les sinistres sont cédés au présent Traité sur la base de leur date de survenance.

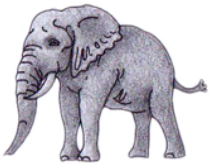
Article 4

Pleins de souscription

Les pleins de souscription de la CEDANTE sont fixés aux conditions particulières.



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



L'engagement du REASSUREUR est fixé en fonction de la conservation de la CEDANTE dans les limites données dans les conditions particulières.

Les montants y indiqués s'entendent sur la base du Sinistre Maximum Possible (SMP) sur le meilleur risque et sur cumul des garanties incendie et pertes d'exploitation après incendie.

Dans le cadre des polices multirisques ou dommages globaux, les risques annexes et autres dommages aux biens sont cédés dans la même proportion que le risque incendie, dans les limites des pleins fixées pour chacun de ces risques.

Dans le cas de risques distincts, séparés par une distance libre raisonnable (au minimum 10 mètres), la CEDANTE détermine son plein de souscription sur le montant des capitaux garantis au titre du risque principal (SMP), étant entendu que les risques annexes et autres dommages aux biens sont cédés dans la même proportion que le risque incendie, dans les limites des pleins fixées pour chacun de ces risques.

Article 5

Commission

Sur les primes lui revenant au titre de la présente réassurance, le REASSUREUR allouera à la CEDANTE une commission calculée conformément aux taux stipulés aux conditions particulières.

Article 6

Les comptes

La CEDANTE fera parvenir au REASSUREUR dans le délai convenu suivant la fin de chaque période indiquée aux conditions particulières, des relevés de comptes établis séparément pour chaque exercice de souscription.

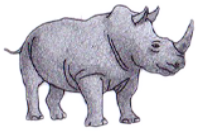
Chaque relevé de compte sera vérifié et le solde confirmé par le REASSUREUR dans les trente (30) jours de sa réception. Le cas échéant, les observations du REASSUREUR seront formulées dans le même délai. Au plus tard dans les trente (30) jours du bien-trouvé, le solde sera payé par la partie débitrice à la partie créancière.

Les relevés de comptes ventilés par catégories d'assurance et portant la mention de la part contractuelle du réassureur, doivent comporter les renseignements ci-après :

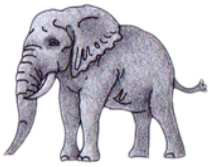
- les primes émises nettes de ristournes et d'annulations

- sinistres payés sous déduction des montants récupérés ; les sinistres payés partiellement ou entièrement au comptant sont à faire figurer à part

- commission et toutes autres bonifications versées par le réassureur



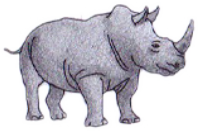
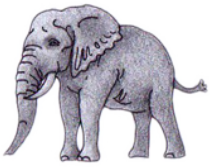
©J.Arpel/London School of Insurance - 2024



Envie d'en voir davantage ?

Contactez London School of Insurance

info@londonschoolofinsurance.com



©J.Arpel/London School of Insurance - 2024