

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

Les Rendez-Vous de Septembre 2007

Dr. Ludger Arnoldussen  
September 11, 2007



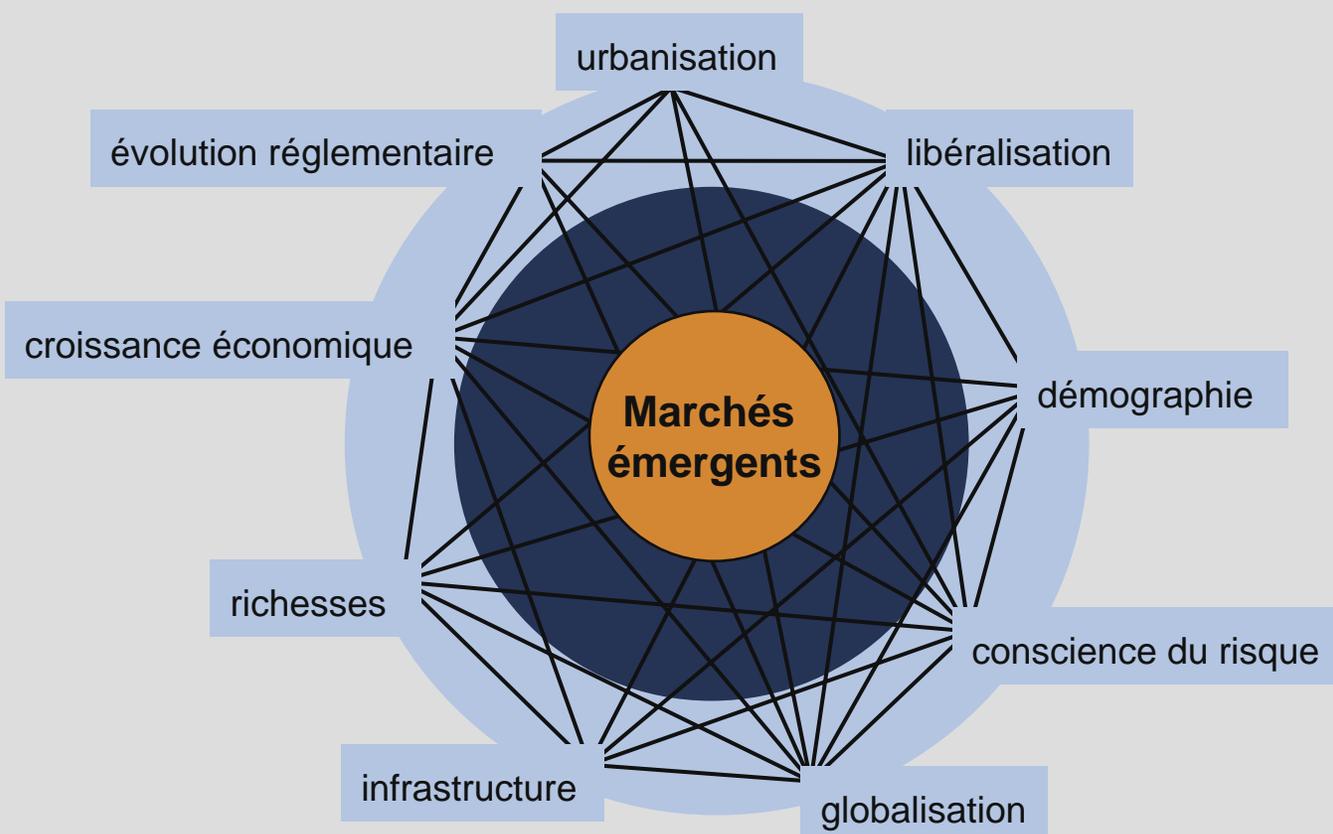
Münchener Rück  
Munich Re Group



# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Les marchés émergents - “là où il faut être” ?

Les marchés émergents offrent d’amples opportunités pour le développement de la (ré-)assurance



Et pourtant, pour profiter pleinement de cet environnement dynamique, il est essentiel de bien comprendre les besoins et exigences spécifiques de ces marchés

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Les marchés émergents - “là où il faut être” ?

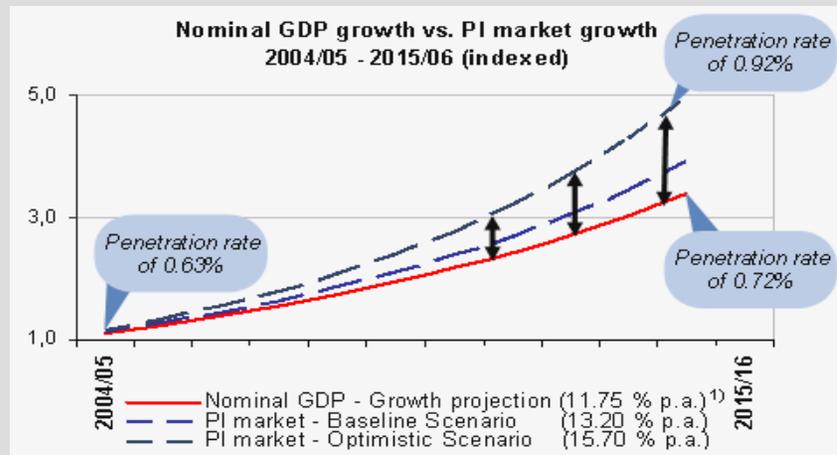
- Les marchés émergents sont sous les feux de la rampe : des sujets comme une croissance forte et soutenue, une infrastructure en développement, l'alignement de la réglementation locale sur les normes internationales, l'abandon des systèmes fermés en faveur d'une approche plus libérale – pour n'en citer que quelques-uns – font la une des journaux presque tous les jours
- Même les entrepreneurs les plus ignorants ont maintenant compris que les marchés émergents représentent un vaste potentiel, *cf. statistiques sur l'Inde et la Chine*
- Mais le plus souvent ces caractéristiques, ajoutées à la taille de la population dans la plupart des marchés émergents, aboutissent à l'équation simple, voire simpliste : marchés émergents = “là où il faut être” !
- Et même s'il ne fait aucun doute que les marchés émergents représentent à la fois un grand défi et une énorme promesse, avec d'amples opportunités à venir, notamment pour l'industrie des assurances, ce serait une approche trop simpliste que de se contenter d'y transférer les moyens et les mesures qui fonctionnent dans les marchés dits matures.
- Il faut tenir compte du fait qu'il faut démarrer dans les marchés émergents – d'où la nécessité d'analyser et par conséquent de comprendre les caractéristiques et les spécificités des différents marchés.
- Par exemple, le nombre croissant d'automobilistes en Inde ou en Chine, fait que les accidents de la route et les risques y afférents sont considérés comme des ‘risques émergents’ dans ces marchés, tandis que dans les marchés matures une police auto générique ne représente pas une nouvelle opportunité, loin de là.
- Un autre exemple: les projets d'infrastructure – de très grands projets sont en cours dans les marchés émergents. Ici, il est essentiel d'offrir un soutien avant la mise en oeuvre de la (ré-)assurance elle-même.
- Si nous parvenons à comprendre ces caractéristiques, nous serons en mesure non seulement d'offrir des solutions d'assurance bien adaptées, mais aussi de devenir des partenaires pour garantir le développement durable et la croissance de l'industrie des assurances.
- Le but de cette présentation est de montrer certains risques et opportunités inhérents aux Marchés Émergents – les sujets donnés comme exemples peuvent être adaptés à d'autres marchés que ceux qui sont explicitement mentionnés.

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Les marchés émergents - “là où il faut être” ? Statistiques Inde

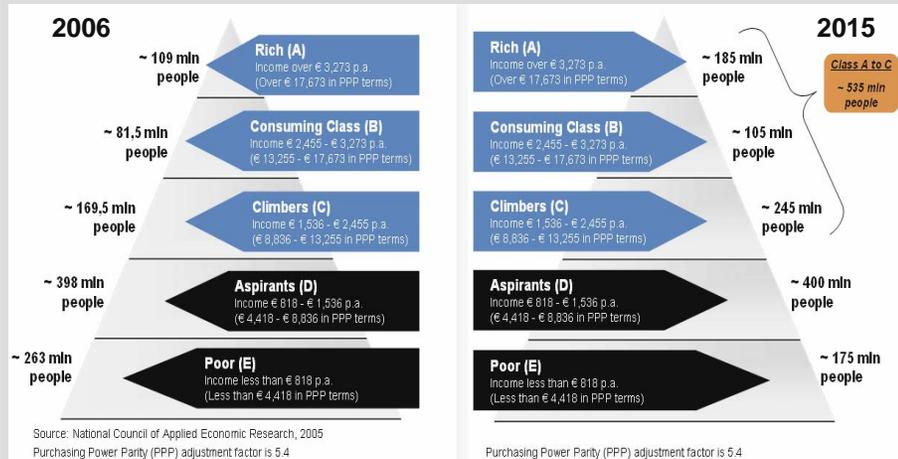
### Inde:

- Primes brutes pondérées en € millions (ass): 2005: 3 958 2015: 12 475 (croissance des primes du marché primaire en 2005/2006 de 16%)
- Primes brutes pondérées en € millions (ré-ass): 2005: 1 266 2015: 2 495 (base)/ 3 118 (optimiste)
- Pénétration lde l'assurance : 90% de la population n'ont actuellement aucune forme d'assurance non-vie



- PIB: 1995-2005: moyenne 6,1% p.a. 2005-2015: moyenne 6,8% p.a.

- Croissance prévue des revenus par tête ~5.5% p.a. (2005: US\$ 3 264 2015: US\$ 5 520)
- Augmentation de la population urbaine de 28% à 40% de la population totale d'ici 2020
- Croissance de la classe moyenne d'environ 92m actuellement jusqu'à environ 250m d'ici 2015



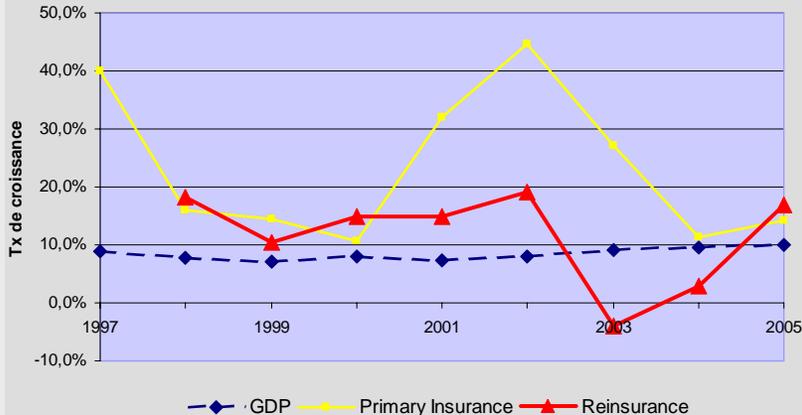
- On prévoit que 66m individus vont atteindre la tranche d'âge 20-34 ans dans les 5 prochaines années
- En 2010, 40-45% de la population seront assurables (classes A à C)

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Les marchés émergents - “là où il faut être” ? Statistiques Chine

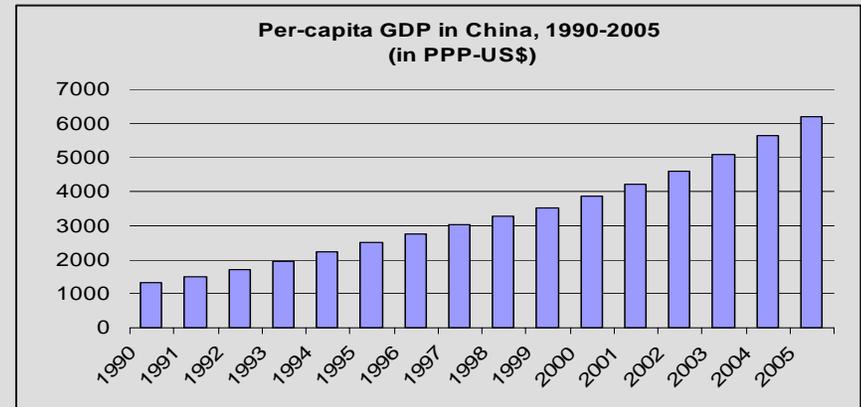
### ▪ China:

- Primes brutes pondérées (ass): 2005: € 48md 2010: € 100md
- Primes brutes pondérées (ré-ass): 2005: € 2,5md 2010: € 5,7md
- les primes de ré-assurance connaissent une croissance élevée, toutefois le taux moyen de croissance annuelle reste moins rapide que le développement du marché de l'assurance primaire.



- Croissance du PIB: 2000: 8,4% 2006: 10,7% - d'ici 2020, le PIB devrait atteindre US\$4,7 trillion
- Revenu annuel moyen par habitant: 2005 US\$ 5 600
- Croissance du PIB par habitant (1990-2005): 8,7% p.a. (monde: 2%; Inde 4%)

- sur les 1,3md de chinois, 350-400mn habitent en ville, dont 15% peuvent être considérés comme appartenant à la 'classe moyenne', donc comme des assurés potentiels ; cette proportion devrait atteindre 25% en 2010.



- Le taux de pénétration globale de l'assurance est monté à 2,7% en 2005 contre 1,05% en 2004, 42<sup>ème</sup> dans le monde. Mais la pénétration Non-Vie, 0,92% en 2005, est plus faible – plus basse même qu'en Angola ou en Tunisie.

- La densité globale de l'assurance en Chine (primes par habitant), \$46,3 en 2005, était parmi les plus faibles du monde, 72<sup>ème</sup>, avec une densité Non-Vie de \$15,8.

LINE	PREMIUM As % Of GDP	PREMIUM PER CAPITA US\$
Life	1.78	30.5
Non-life	0.92	15.8
Overall	2.7	46.3

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## D'autres informations sur la Chine

### L'économie chinoise:

- Pendant les années 1990-2005 la Chine représentait 28% de la croissance mondiale, mesurée en pouvoir d'achat; l'Inde représentait 9%. Les autres pays émergents de l'Asie, avec presque un milliard d'habitants, ne représentaient que 7%, tout comme l'Amérique Latine.
- La Chine croit plus vite que ses voisins car : elle avait fondé ses réformes sur une meilleure base de capital humain, s'est ouverte davantage au commerce mondial et à l'investissement, et a su créer un bon climat pour l'investissement dans ses villes côtières
- Les salaires en Chine sont maintenant 2 à 3 fois plus élevés que dans les autres pays asiatiques fortement peuplés (Inde, Pakistan, Bangladesh, Viet Nam, Indonésie), et la Chine importera de plus en plus de ressources naturelles et de produits qui exigent beaucoup de main-d'œuvre.
- Le programme de réforme chinois s'appelle '*Gai ge kai fang*', qui veut dire 'changer le système, ouvrir la porte. D'ailleurs on parle souvent d'une 'politique portes ouvertes', soulignant le fait qu'un élément clé de la réforme chinoise a été la libéralisation du commerce et l'ouverture à l'investissement direct. (En 1990 les droits moyens à l'importation en Chine étaient de 40%, descendant en dessous de 10% après l'adhésion à l'OMC).
- Les réformes ont été accompagnées d'une amélioration du climat d'investissement, surtout dans les villes côtières. Dans ces villes le secteur privé représente 90%, voire plus, des installations industrielles et de la production.

### Industrie des assurances :

- Pour notre industrie, ces développements se traduisent par trois éléments moteurs: niveau de vie plus élevé et augmentation de la richesse (et de l'immobilier) / augmentation des pertes économiques et assurées / vieillissement de la population.

- A cet égard, la Chine doit faire face aux problèmes d'une société vieillissante. Si l'âge moyen en Chine n'est que 36 ans, ce chiffre augmente de 6 mois chaque année! C'est un risque pour l'économie chinoise, mais en même temps c'est une opportunité commerciale, surtout pour l'assurance vie.
- C'est d'autant plus vrai dans la mesure où il n'existe pas de système établi de sécurité sociale en Chine. Donc, avec un revenu disponible en augmentation, les gens investiront vraisemblablement dans des produits d'assurance.
- Ce principe peut être appliqué également à la privatisation des entreprises de l'état: elles ont un besoin croissant d'assurance dans le cadre de la gestion des risques.
- Le paysage des risques: manque de transparence; manque de personnel expérimenté chez les assureurs primaires; niveaux de réserves insuffisants; pertes importantes, catastrophes naturelles; politique de génération de cash flow; gestion de risques inadéquate; comportement opportuniste.

### Sujets brûlants:

- Le marché chinois de l'assurance a cru de 40% en 2007, surtout grâce à la '*Compulsory Motor Insurance Law*' votée en 2006: première assurance obligatoire nationale, RC auto.
- Il est important de noter que quand on parle des acheteurs potentiels de l'assurance on tient compte presque exclusivement de la population urbaine (350-400m sur 1,3md); et pourtant la forte croissance économique – et donc l'augmentation des risques assurables – n'est possible que parce qu'il existe une main d'œuvre rurale bon marché.



# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Risques et opportunités dans les villes



**Tendance croissante vers l'urbanisation**

**De nouvelles opportunités commerciales dans les zones métropolitaines**

**Possibilité d'un développement économique et social durable**

**Pour réussir à générer de nouvelles activités et garantir une croissance durable il est vital d'identifier et de comprendre les caractéristiques spécifiques à l'environnement de risque métropolitain**

**Les caractéristiques des zones métropolitaines doivent donner lieu à des solutions adaptées, en tenant compte des produits, des canaux de distribution, et des clients**

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Risques et opportunités dans les villes

- Tendence croissante vers l'urbanisation (l'année prochaine, plus de la moitié de la population mondiale vivra dans des villes, (*Research: UN Population Fund*), croissance de la part des zones urbaines dans le PIB mondial (Les 30 villes les plus grandes par leur PIB représentaient environ 16 % du PIB mondial en 2005 et ce pourcentage s'élève à environ 25 % pour les 100 premières villes, (*Research: Price Waterhouse Coopers, 2007: locomotives of world economy*))
- Potentiel de tous les secteurs industriels, surtout les services financiers (conscience accrue du risque, augmentation des revenus disponibles)
- Les Mégacités/ zones urbaines et leur énorme potentiel offrent de nombreuses opportunités nouvelles à la fois pour l'assurance primaire et pour la réassurance.
- En plus de la création d'activités commerciales, elles permettent aux compagnies d'accompagner le mouvement d'urbanisation en offrant des solutions adaptées de transfert du risque, garantissant ainsi un développement économique et social durable et efficace.
- Approche générale : Identification des caractéristiques spécifiques à l'environnement de risque métropolitain et traduction en de nouvelles opportunités commerciales
- A notre avis il est vital de comprendre qu'il existe deux éléments qui caractérisent l'environnement de risque métropolitain : la '**concentration**' (risques à assurer (individus & actifs) / pouvoir politique, économique, financier / attention des mass-media) et les '**risques spécifiques**' (hubs de transport & de commerce / infrastructures spécifiques / pollution de l'air ); **interconnexion dynamique** des deux aspects : les risques "usuels" fortement concentrés induisent des risques spécifiquement métropolitains – les risques spécifiquement métropolitains deviennent des risques à forte concentration à cause de l'urbanisation.
- En analysant les zones urbaines et leurs scénarios de risques on constate qu'il existe des opportunités à travers : l'introduction de **produits** et de solutions nouveaux/adaptés – l'établissement de nouveaux **canaux de distribution** – pénétration plus importante de **nouveaux segments émergents de clientèle**
- Il est d'ailleurs important de comprendre que dans les marchés émergents – avec une faible pénétration de l'assurance – l'un quelconque des trois canaux d'opportunité peut fonctionner en conjonction avec une version soi-disant 'classique' des deux autres (ici nous revenons aux facteurs de 'concentration' et de 'risques spécifiques' mentionnés ci-dessus - un exemple très simple serait la vente de polices auto génériques dans un marché où le fait d'être propriétaire d'une voiture commence à peine à se généraliser)

### ▪ Exemples:

**Produits** (cf. diapos pour d'autres informations de fond) :

- produits pour la production alternative de l'énergie et de l'eau;
- "Closure Derivatives" avec déclencheurs paramétrés pour centres clés de transport

**Canaux de Distribution** (cf. diapos pour d'autres informations de fond):

- Distribution des produits d'assurance avec produits de consommation / Lieux de Distribution Intelligents

**Clients** (cf. diapos pour d'autres informations de fond):

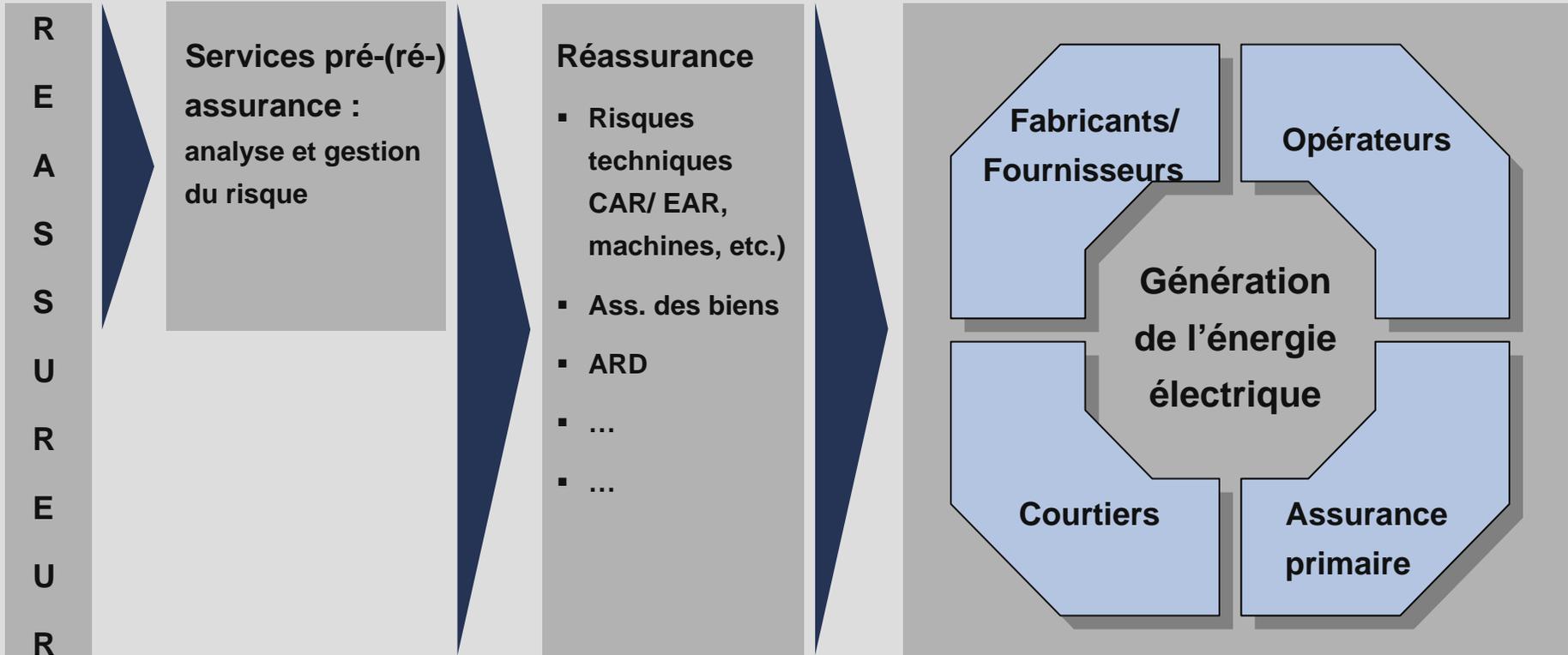
- Pools et Captives
- Clients du Secteur Public

- **Mégacités: méga-risques mais méga-opportunités!**

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Projets d'infrastructure – Fourniture d'énergie électrique

Le soutien au développement de l'infrastructure sera un élément clé dans toute implication future de la (ré-)assurance



# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Projets d'infrastructure – Fourniture d'énergie électrique

- Face à la vitesse de croissance de leurs économies, et à la tendance générale vers la libéralisation et ses conséquences (augmentation de la demande pour des biens, nouveaux entrants, etc), les infrastructures existantes dans les marchés émergents peinent à rester à la hauteur.
- Des projets d'infrastructure sont en cours dans tous les marchés émergents; par exemple le manque criant d'énergie électrique en Russie est utilisé pour montrer comment les assurances et l'industrie énergétique en Russie peuvent bénéficier d'une coopération plus étroite.
- Ces dernières années ont vu une augmentation rapide de la demande d'énergie électrique. Plus encore, le boom économique, surtout dans la construction, lié à une demande accrue venant du secteur privé, a provoqué un problème d'approvisionnement. Parfois les consommateurs subissent des coupures de courant, certaines zones sont particulièrement affectées par la pénurie.
- La pénurie d'énergie ralentit et entrave même le secteur de la construction en Russie.
- A la fin de 2006 le gouvernement Russe a voté un programme qui prévoit un investissement d'environ US\$ 118 dans le secteur de l'énergie électrique d'ici cinq ans. Ces investissements comprennent, entre autres, la construction de nouvelles centrales, l'extension de centrales existantes et l'achat d'un grand nombre de générateurs et de turbines.
- Par conséquent la demande de (ré-)assurance – surtout en risques techniques et DAB - augmentera avec les changements des structures de propriété. La privatisation a le vent en poupe, donc les opérateurs deviendront indépendants et se diversifieront.. D'ailleurs les investisseurs, (des banques nationales et internationales) entreront dans le jeu et – compte tenu de l'existence d'un risque crédit – demanderont la mise en place d'un système rigoureux de gestion des risques.
- Dans ce contexte, l'industrie de la réassurance doit créer des liaisons et des partenariats avec plusieurs parties prenantes, à savoir :
  - les fabricants (les entreprises qui fabriquent les générateurs, turbines, etc.)
  - les opérateurs (les entreprises qui font tourner les usines)
  - les compagnies d'assurance
  - les courtiers
  - (les activités de lobbying telles les conférences, salons, etc)
- Avec les fabricants et les opérateurs en particulier il sera crucial de parler non seulement d'assurance mais aussi, et beaucoup plus tôt, de la possibilité d'une implication bien **avant** la (ré-) assurance elle-même. Puisque la (ré-)évaluation des risques et des services affiliés sera essentielle dans tous les rapports à venir avec les fabricants et les opérateurs, des services tels que l'évaluation et la gestion du risque, potentiellement fournis conjointement par le réassureur et l'assureur, seront des facteurs clés de la réussite dans le court et moyen terme.
- La plupart de ce qui a été dit à propos de l'énergie électrique peut facilement être appliquée à d'autres initiatives en matière d'infrastructure (transport; maintenance et services pour le logement; infrastructure sociale – culture, sport, et santé): aussi importants que la réassurance elle-même sont les services et soutien fournis pendant la phase (pré-assurance) du développement de l'infrastructure; ce n'est qu'en aidant les différents projets dès leurs débuts que l'on peut ajouter de la valeur non seulement au projet concerné mais aussi au développement durable à la fois de l'infrastructure en général et du rapport commercial.

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Projets d'infrastructure – énergies alternatives, ex. la Chine

- A cause du développement très rapide de l'environnement économique en Chine, de très nombreux projets d'infrastructure sont en cours : des centrales nucléaires, des barrages ('Three Gorges Dam'), des aéroports, le réseau ferroviaire, sans oublier les ports.
- Mais la Chine était parmi les premiers des marchés dits 'émergents' à comprendre que le développement a un prix. Le monde, et surtout les zones urbaines, souffrent d'un manque croissant d'énergie. Qui plus est, l'utilisation extensive et concentrée dans l'espace des énergies fossiles pollue l'air et cause des dégâts environnementaux
- Ainsi, la Chine a décidé qu'une des réponses à ce défi résidait dans les énergies alternatives – un secteur industriel et commercial à la pointe de la technologie et à forte croissance.
- Parties concernées (soumises à risque): propriétaires/opérateurs d'usines, constructeurs, producteurs d'installations et d'équipements, maîtres d'œuvre, investisseurs
- Risques: risques opérationnels et financiers, risques environnementaux CAR/ EAR, risques naturels, garanties, risques temps et climat, financement du projet
- La Chine est à la pointe s'agissant de l'introduction et l'utilisation des énergies alternatives; l'amélioration de l'efficacité énergétique est l'un des principaux buts du dernier plan quinquennal pour l'économie (2006-2010) – donc, les chiffres cités ci-dessous étaient déjà décidés en 2002 ! :

→ Jusqu'en 2010 les énergies renouvelables devraient représenter 5% de la consommation totale d'énergie en Chine:

Eolienne : 10 GW (capacité installée jusqu'en 2003: 567 MW); Biomasse : 6 GW (capacité installée jusqu'en 2003: 2 GW);

Solaire : 600 MW (capacité installée jusqu'en 2003 : 55 MW)

→ Jusqu'en 2020 les énergies renouvelables devraient représenter 10% de la consommation totale. L'énergie solaire surtout deviendra de plus en plus importante:

Eolienne : 20 GW; Biomasse : 20 GW; Solaire : 30 GW

- Bien que le pronostic soit très positif, le développement du secteur des ressources alternatives dans les décennies à venir ne peut être prévu qu'en termes de tendances. Facteurs d'incertitude principaux: (i) modification des projets politiques, (ii) évolution technologique peu prévisible, (iii) problèmes de financement
- Une bonne analyse du risque est difficile à cause de l'absence de prévisions fiables et d'expérience opérationnelle, cf. *exemple du secteur des renouvelables en Allemagne ci-dessous*
- Rentabilité et prix: l'exemple du secteur des énergies renouvelables en Allemagne:

Primes d'assurance en 2002: EUR 30m

Dépenses pour sinistres en 2002: EUR 45m

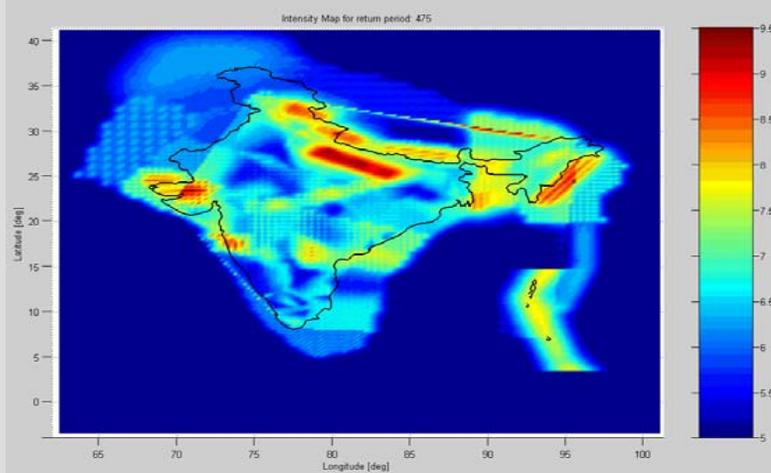
→ Beaucoup de compagnies ont augmenté leurs primes (Association Allemande des Assurances GDV)

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

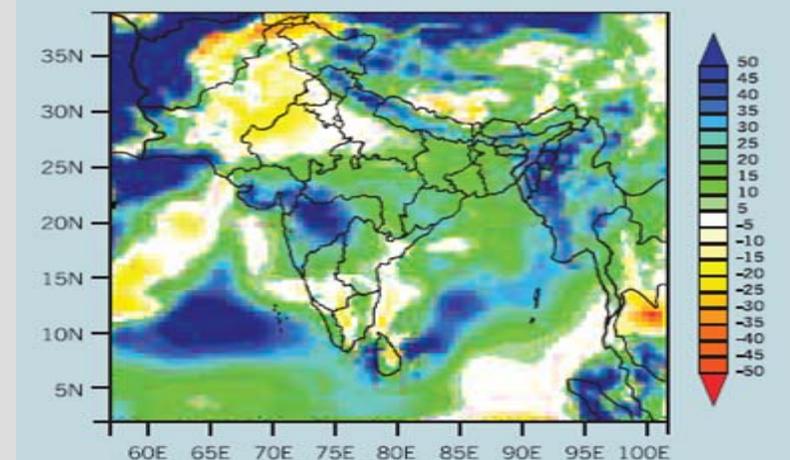
## Exposition aux CatNat et Qualité des Données

L'Inde est fortement exposée aux catastrophes naturelles – liées ou non au climat

Risques géophysiques (non-liés au climat) :  
tremblement de terre



Risques atmosphériques (liés au climat) :  
tempêtes / cyclones, mousson, montée du  
niveau de la mer



Comment l'industrie des assurances en Inde peut-elle se préparer aux catastrophes naturelles?

..., et comment Munich Re soutient-elle ces efforts?

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Exposition aux CatNat et Qualité des Données

Analyser les données des portefeuilles client permet d'égaliser les chances à l'avenir

### Sujets pour l'industrie des assurances en Inde

- Tarif adéquat
- Déductibles importants
- Contrôle des cumuls
- Prévention des pertes
- Plafonds exposition/événements
- Exclusion de certains risques et de zones exposées

### Apport de Munich Re

- Améliorer la transparence des données sur les cumuls
- Améliorer l'évaluation de l'exposition et PML dans les portefeuilles client

### Valeur ajoutée client

- Transparence
- Prix ajusté au risque
- Optimisation du portefeuille

traditionnel

innovateur

- CatBonds/ sécuritisation
- Partenariats Privé/Public (national/ international)
- Ouverture du marché aux réassureurs internationaux

### Approche holistique :

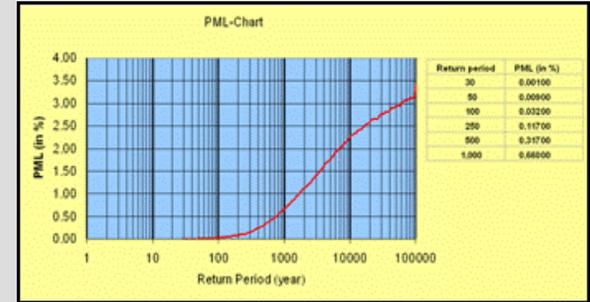
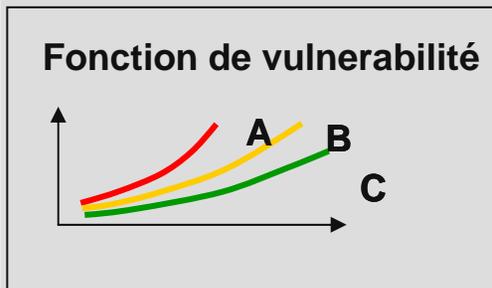
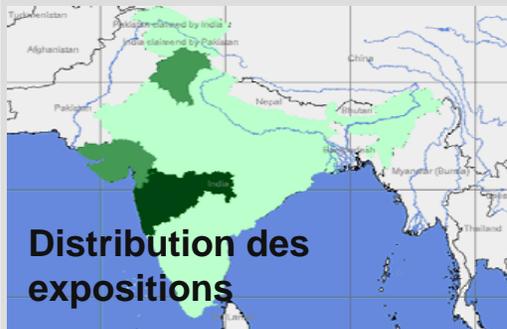
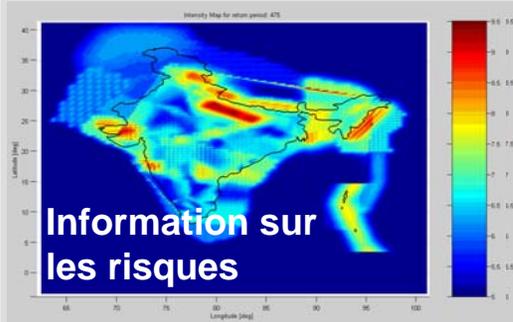
- Conseil et développement produit
- Structuration
- Placement

- Protection multi-annuelle, à faible crédit (CatBonds)
- solution ILS sur mesure
- Placement réussi sur les marchés financiers

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Exposition aux CatNat et Qualité des Données

**SERVICE CatPML : calculer la courbe PML du portefeuille du client**



Apport scientifique

Exposition individuelle

Sinistralité selon Munich Re

Modèle Inde/  
Jeu de Scénarios

**SERVICE CatPML**  
Perte attendue/  
Probabilité de survenance

Statistiques

# Dynamisme synonyme de risque? – la (ré-)assurance dans les marchés émergents

## Exposition aux CatNat et Qualité des Données

- A cause de l'histoire relativement courte du produit/concept de l'assurance dans les marchés émergents, on manque de données fiables – qu'il s'agisse simplement du recueil des données ou de l'analyse de celles-ci.
- Cette absence de données de qualité – et ses conséquences potentielles pour les affaires du client - est particulièrement frappante quand il s'agit des catastrophes naturelles.
- L'Inde est fortement exposée aux catastrophes naturelles, liées ou non au climat – donc dans une situation où des données historiques fiables seraient essentielles pour modéliser les scénarios à venir - mais ces données n'existent pas.
- Les clients peuvent se préparer à affronter les catastrophes naturelles de plusieurs façons, par exemple en imposant des plafonds d'exposition ou d'événements, en dressant une liste détaillée d'exclusions, en faisant de la prévention, etc., ou en cherchant des solutions non-traditionnelles comme l'émission de Cat Bonds, l'appartenance à un PPP, etc.; finalement le client souhaite la transparence, qui permet de trouver un bon prix et d'optimiser le portefeuille.
- Ici, Munich Re peut aider ses clients non seulement avec son expertise historique et son savoir-faire, mais également grâce à sa grande expérience dans l'analyse des données et la modélisation.
- Munich Re soutient ***l'amélioration de la transparence vis-à-vis des données de cumul*** et ***l'amélioration de l'évaluation de l'exposition et des chiffres PML pour les portefeuilles client***, donc, enfin, elle permet au client d'optimiser son portefeuille.
- A côté des services qu'elle rend à ses clients, Munich Re s'intéresse également à la préparation d'une situation future plus équilibrée: plus le portefeuille du client est transparent et bien géré, plus professionnels seront les rapports commerciaux et les solutions de transfert de risque entre assureur et réassureur.
- Présentation du SERVICE CatPML :  
Munich Re utilise des données scientifiques relatives aux risques naturels et aux fonctions de vulnérabilité, et les statistiques disponibles – et les adapte à la distribution spécifique de l'exposition aux risques du client concerné.

**Merci de votre attention.**

Dr. Ludger Arnoldussen



Münchener Rück  
Munich Re Group

