

Spécial « Risques d'Entreprises »

***Downgrade Termination
et Long Term Agreement :***

Jusqu'où l'assuré peut-il se protéger ?

Laurence Delacourt

Jean-Luc Mousset

Abel Morieux

Jean-Marc Séguier

Introduction

❑ De quoi parlons nous ?

- **Downgrade termination (DT)** : une clause permettant au souscripteur de résilier son contrat en cas de défaillance de l'assureur.
- **Long Term Agreement (LTA)** : une clause favorisant une contractualisation sur la durée.

❑ En quoi est-ce un sujet de « séminaire innovation » ?

- Ces clauses sont apparues ou (ré)apparues en Europe depuis un an.
- La clause de DT était auparavant réservée aux réassureurs sur les grands risques.

Problématique :

Ces clauses ont pour objectifs de renforcer la protection des clients et rassurer dans le contexte de crise : quelle est leur validité et leur utilisation sur le marché ? Quelles en sont les conséquences ? Ont-elles vocation à se pérenniser, voire à s'étendre au middle market ?

Introduction

□ Méthodologie :

• Interview des acteurs concernés :

- **Clients internationaux** : « cotés » ou « non cotés » en bourse,
- **Courtiers** : GB, Hollande, Allemagne, France,
- **Compagnies** : AIG, Chubb, Generali, Allianz, Zurich,

- Recherche d'avis d'experts : avocat, actuaire et organisme de notation.
- Analyse complémentaire de 4 marchés européens.

□ Périmètre de notre étude :

Nous avons choisi de cibler notre présentation sur l'impact de ces clauses vis-à-vis de la relation assureur-assuré, sachant que « l'innovation » se situe à ce niveau.

Plan

- 1. Etat des lieux : description et objectifs de ces clauses**
- 2. Pertinence juridique**
- 3. Approche actuarielle et rôle du régulateur**
- 4. Impacts sur la relation commerciale**
- 5. Prospective et conclusion**

1- Etat des lieux : description et objectifs de ces clauses

a. Clause de Downgrade Termination

- L'assuré bénéficie de la faculté de résilier sa police d'assurance «**hors préavis contractuel**» en cas d'abaissement de la notation financière de l'assureur.
- **Seuil de déclenchement** : notation financière abaissée en dessous de A-.
- **Organisme de notation** : majoritairement un seul organisme de « référence » Standard & Poors.
- **Modalités de résiliation** :
 - *non automatique (sur demande du souscripteur)*
 - *sous réserve de l'absence de notification de sinistre*
 - *restitution des primes non acquises*

Ces nouvelles dispositions contractuelles offrent une plus grande liberté de « résiliation » au client... qui s'engage pour le meilleur, mais pas pour le pire !

1- Etat des lieux : description et objectifs de ces clauses

b. Clause de Long Term Agreement

- L'assuré demande des conditions de garanties et de tarifs « fermes » pour une durée déterminée : 2, 3 ou 4 ans.
- **Deux types de clause de LTA :**
 - ***Avec possibilité de renégociation*** : rapport sinistres/primes, réassurance.
 - ***Sans possibilité de renégociation*** : de plus en plus rare compte tenu des conditions de marché.

c. Clauses combinées LTA et DT

- L'assuré cherche à concilier une protection dans la durée, avec une possibilité de quitter un assureur en cas d'abaissement de sa notation financière.

1- Etat des lieux : description et objectifs de ces clauses

d. Les marchés concernés

- **Les cibles :**
 - Essentiellement Grands Comptes avec représentation à l'international.
- **Les risques :**
 - Dommages.
 - Responsabilité civile (générale, professionnelle, des dirigeants).
- **Les types de programmes concernés :**
 - Programmes en co-assurance.
 - Programmes en lignes.
 - ➔ absence de solidarité entre assureurs.



Clauses orientées Grands Comptes car programmes sophistiqués, assureurs multiples, capacités importantes.

1- Etat des lieux : description et objectifs de ces clauses

e . Comparaison des différentes pratiques de « Downgrade Termination »

<i>Pays</i> <i>Caractéristiques</i>	GB	HOLLANDE	ALLEMAGNE	FRANCE
Types de contrats	Dommages RC D&O	Dommages RC D&O	Dommages RC D&O	Dommages RC D&O
Clients	Grands Comptes Institutions financières	Grands Comptes Institutions financières	Avec « Courtiers captifs »	Grands Comptes Institutions financières
Distribution	Courtiers internationaux Gratuité	Courtiers internationaux Gratuité	Courtiers captifs	Courtiers internationaux Gratuité
Rédaction des clauses	Assureurs « Security list » (courtiers, compagnies)	Assureurs Rédaction « courtiers » Produits « spécifiques »	Assureurs exclusivement	Assureurs Rédaction « courtiers »
Pratique du marché	Moyen	Elevé	Peu	Moyen

2 - Pertinence juridique

Ces clauses contractuelles, si elles sont juridiquement valides, appellent cependant quelques réflexions...

a. Validité au regard du principe de mutualité

- La possibilité de quitter la mutualité en cours de contrat est une remise en cause profonde du concept de base de l'assurance.
- Ceci est d'autant plus vrai pour les sociétés mutuelles dans lesquelles, l'assuré est lui-même co-détenteur de l'organisme d'assurance.

2 - Pertinence juridique

b. La notation

- Deux agences de notation plutôt qu'une...
- Seuil de déclenchement : passage de A - à BBB
→ **soit un écart de probabilité de défaut de 0,3% ! (source S&P).**
- Utilisation détournée de sa finalité première.

c. La chaîne des risques

- Impact de la résiliation du contrat d'assurance sur les contrats de marché de l'assuré.

2 - Pertinence juridique

d. Le partage du sort assureur/réassureur

- **DT** : remboursement de la portion de prime non acquise.
- **LTA** : stabilité des conditions pendant plusieurs années.

e. L'effet pro cyclique

- La constitution du portefeuille est l'une des principales observations des agences de notation.
- La présence de ces clauses en trop grand nombre dans un portefeuille accentue le risque de dégradation de la notation.

2 - Pertinence juridique

f. *Paradoxe de l'apparition de ces clauses en période de crise*

- **Dans une conjoncture plutôt favorable :**
 - La notation est une mesure objective de l'activité assurantielle et de la gestion financière propres de l'assureur.
 - Un abaissement de la notation a une réelle signification, dans un marché où les autres assureurs conserveraient la même notation.
- **Dans le contexte actuel de crise :**
 - La notation financière perd de sa pertinence : il est plus difficile de discerner si la dégradation indique de véritables difficultés structurelles ou si elle est uniquement conjoncturelle.
 - Changer d'assureur en cours de contrat est un exercice plus difficile.
 - S'engager sur une période longue est risqué.

3 - Approche actuarielle et rôle du régulateur

a. Principes de cotation

- **Pour l'assureur, cet engagement revient :**
 - **Pour DT** : à se prémunir de son risque de défaut (risque de baisse de signature).
 - **Pour LTA** : à maîtriser un résultat technique à long terme sans levier sur les primes (risque technique).
- **La cotation de cet engagement revient à évaluer :**
 - **Pour DT** : le placement de ce risque afin de se couvrir contre la perte de notation.
 - **Pour LTA** : la cession de son engagement de tarif à long terme.


3 – Approche actuarielle et rôle du régulateur

b. Modélisation de DT

Substitution en cas de défaillance de l'assureur par un organisme mieux noté qui pourrait être une contre-garantie de second niveau.

Deux approches possibles :

- ***Financière : mécanisme de rehaussement de crédit***
 - un établissement financier appelé rehausseur de crédit (ou monoline) apporte sa garantie à l'assureur sur les marchés financiers.
 - Le rehausseur de crédit fait bénéficier l'assureur de sa notation AAA et donc de son faible risque de défaut.



***Le coût correspond au coût de cette option
(en fonction des sous-jacents à déterminer)***

3 - Approche actuarielle et rôle du régulateur

- **Assurantielle : mécanisme de l'assurance caution**
 - L'assureur acquiert auprès d'un autre assureur une protection de cet engagement qu'il a souscrit.
 - La caution correspond à la mise en place d'un contrat d'assurance protégeant l'émetteur des garanties contractuelles.
 - Ce contrat n'est pas une opération de réassurance car il n'y a pas cession du risque d'assurance.




***Le coût correspond au coût de l'assurance caution
et au coût d'immobilisation des fonds propres***

3 - Approche actuarielle et rôle du régulateur

c. Modélisation de LTA : mécanisme de réassurance

- La couverture de cette garantie correspond à un traité de réassurance non proportionnel. Le réassureur prend à sa charge les pertes au-delà d'un certain niveau de sinistralité (stop loss).
- Dans les faits, les réassureurs demanderont que cette garantie soit couplée par un traité proportionnel en quote part, afin de rendre attractive cette garantie pour un réassureur.



Le coût sera important car ces affaires ont généralement un résultat technique instable qui nécessite une cession importante du risque au réassureur en compensation.

3 - Approche actuarielle et rôle du régulateur

d. L'assureur doit-il rechercher une couverture pour ce risque ?

- La décision relève d'un arbitrage entre le coût de la protection et la capacité de l'assureur à porter lui-même ce risque.
- L'assureur devra répondre aux questions suivantes :

Ce risque existe-t-il réellement sur un marché entreprise très concentré ? Quelle est la fréquence d'utilisation de la clause de résiliation ? L'assuré trouvera-t-il facilement à remplacer une affaire en cours d'année ? Si oui à quel prix ? Cela sera-t-il avantageux pour lui ?

D'autant que la couverture de ce risque représente une charge pour l'assureur alors que ces clauses ne sont pas aujourd'hui facturées au client.

3 - Approche actuarielle et rôle du régulateur

e. Rôle du régulateur

- Le régulateur a pour mission de s'assurer que l'engagement vis-à-vis des assurés pourra être tenu par l'assureur.
- Il devra contrôler les points suivants :
 - La présence ou non de ce type de clauses / fréquence dans le portefeuille,
 - Le niveau de cession en réassurance du portefeuille,
 - La maîtrise par l'assureur des risques de contrepartie,Demain (en 2012), la prise en compte du risque de contrepartie dans la modélisation du SCR (Solvabilité 2)

4 - Impacts sur la relation commerciale

a. Une protection renforcée pour l'assuré

- Avec LTA :

Ces deux dernières années, les clients ont anticipé une hausse des marchés et ont cherché à se protéger sur la durée :

- Demande croissante d'intégration de ces clauses en dommages et RC pour maintenir les conditions du contrat.
- Prolongation de la LTA (*roll over*) de plus en plus fréquente.
- Renégociation en cours de LTA.

- Avec DT :

- Le client bénéficie sans surcoût d'une grande sécurité...
- ... et rassure son risk management et ses actionnaires.

4 - Impacts sur la relation commerciale

b. Un rôle accru pour le courtier


- Il **renforce** son rôle de conseil
- Il **sécurise** son client sur des contrats pluri-annuels
- Il **contribue** à faire de ces clauses une « tendance du marché »
- Il **protège** sa RC Professionnelle

4 - Impacts sur la relation commerciale

c. Une position partagée pour l'assureur

- **Quelques avantages...**
 - Avec LTA, il **amortit** ses coûts d'acquisition.
 - Avec DT, il **rassure et fidélise** ses clients.
- **... et des contraintes :**
 - L'assureur « dégradé » dépend de la décision du client de résilier ou non son contrat.
 - Les négociations sont complexes avec le client et le courtier.
 - L'assureur est lié en cas de marché haussier.
 - L'assureur est contraint de renégocier les contrats en cours de LTA en cas de marché baissier.

4 - Impacts sur la relation commerciale



Le contrat d'assurance est par nature un contrat basé sur la **relation de confiance** entre assureur et assuré.

→ Avec ces clauses, on ouvre une brèche dans le **contrat synallagmatique**

4 - Impacts sur la relation commerciale

d. Apparition de nouveaux marchés

- Recherche par le client d'un **contrat de substitution** chez un autre assureur pour anticiper une éventuelle dégradation de son assureur :
 - *L'assureur de substitution facture une prime d'option pour reprise du contrat aux mêmes conditions.*
 - *Ce type de contrat nécessite une cotation du risque sur le LT.*
- Emergence de clauses de **drop down** pour couvrir la défaillance d'un assureur (programme de coassurance ou montages en ligne) :
 - *l'assuré garde ses assureurs « en risque » et prévoit une reprise de la quote part de l'un d'entre eux.*

5 - Prospective et conclusion

a. La crise donne une nouvelle dimension à l'innovation

- **Innovation produits :**
 - Produits générés par de nouveaux besoins de sécurité des assurés.
- **Innovation services :**
 - Développement de services autour de l'anticipation de l'abaissement de la notation.
 - Pro activité des courtiers.
- **Innovation distribution :**
 - La santé financière des différents opérateurs devient un atout majeur, encore «sous-valorisé» par ces opérateurs

5 - Prospective et conclusion

b. Jusqu'où l'assuré peut-il se protéger ?

- **Jusqu'où l'assuré le souhaitera...**
 - Marché Entreprises, marché du Particulier : même combat ?
(tendance de marché : abandon des échéances principales et faculté de résiliation permanente moyennant respect d'un préavis).
- **Jusqu'où l'assureur le pourra...**
 - Nécessaire équilibre des droits assureurs/assurés.
 - Protection non tarifée aujourd'hui.
 - Impact sur les capitaux.
- **Jusqu'où le régulateur le permettra...**
 - Son rôle à venir sera déterminant pour répondre à cette question.

5 - Prospective et conclusion

c. Notre vision

- **LTA : concept «gagnant-gagnant» condamné à demeurer !**
 - Pression des Grands Comptes
 - Propagation au middle market
- **DT : concept « je t'aime, moi non plus ! », ce sera plus cher ...**
 - Propagation sur les Grands Comptes avec valorisation
 - Pas ou peu d'application au middle market
- **Pour LTA -DT : « Le beurre, l'argent du beurre ! »**
 - Montage ponctuel d'opérateurs

5 - Prospective et conclusion

MERCI DE VOTRE ATTENTION !