

Communiqué de presse

4 février 2005

N° : 02 – 2005

Pour toute information complémentaire, appeler :

SCOR

Godefroy de Colombe + 33 (0)1 46 98 73 50 – Directeur des Affaires Publiques

Jim Root + 33 (0)1 46 98 73 63 – Directeur Communication Financière

Stéphane Le May + 33 (0)1 46 98 70 61 – Responsable Relations Investisseurs



Des renouvellements satisfaisants en réassurance de Dommages dans un environnement compétitif

Un environnement compétitif, un chiffre d'affaires globalement stable, de nouveaux clients, de nouvelles apertures, des progressions encourageantes des parts sur de nombreux traités existants et une souscription rigoureuse sous le double signe de la rentabilité et de la maîtrise des risques.

- **Un environnement tarifaire fragmenté, c'est-à-dire avec des évolutions différenciées suivant les types d'affaires et les zones géographiques, marqué par des baisses de tarifs sur les branches à déroulement court.**
- **Une sélection des risques souscrits sur la base de la rentabilité technique en appliquant les critères de souscription stricts définis dans le Plan « Moving Forward ».**
- **EUR 802 millions de primes brutes émises lors des renouvellements au 1^{er} janvier 2005 en traités de Dommages, ce qui laisse envisager un chiffre d'affaires annuel d'environ EUR 940 millions, soit une quasi stabilité du chiffre d'affaires de cette branche (-3% à taux de change courants).**
- **Une progression annuelle des primes brutes émises d'au moins 3% sur le cœur de marché européen (France, Royaume-Uni, Péninsule Ibérique, Europe Centrale). Une progression annuelle des primes brutes émises de l'ordre de 10% envisagée sur le cœur de marché asiatique.**
- **Pour les Grands Risques d'Entreprises, 20% du portefeuille venaient à échéance au 1^{er} janvier 2005 et 77% de ces contrats ont été renouvelés.**



I. Des renouvellements marqués par une sélection stricte des risques

Les renouvellements 2005 se sont déroulés dans un environnement tarifaire que l'on peut qualifier de fragmenté, c'est-à-dire avec des évolutions différenciées suivant les types d'affaires et les zones géographiques. Une large partie des tarifs sont restés stables au niveau élevé atteint en 2004, même si l'on note une érosion tarifaire dans les branches à déroulement court.

Dans cet environnement compétitif, SCOR a sélectionné les risques souscrits sur la base de la rentabilité technique en appliquant les critères de souscription définis dans le Plan « Moving Forward ».

L'organisation d'un contrôle des risques accru, désormais placé sous l'autorité du Chief Risk Officer, a permis la mise en place d'un processus centralisé de sélection des affaires. Le nombre d'affaires portées à l'arbitrage du Group Risk Management est passé de 52 en 2004 à 140 en 2005, soit une augmentation de 269%.

La base de clientèle du groupe SCOR en traités de Dommages s'est renforcée au cours des renouvellements 2005 avec 58 nouveaux clients dont de nouvelles apéritions. Du fait de conditions ne répondant pas aux critères de souscription ou en raison de la notation actuelle du Groupe, SCOR a suspendu ses relations avec 42 clients.

II. Les renouvellements en réassurance Non-Vie (traités de Dommages, Grands Risques d'Entreprises et Crédit Caution), marqués par la stabilité, sont satisfaisants

Les renouvellements au 1er janvier 2005 ont porté sur 80% du portefeuille de traités de Dommages 2004, sur 20% de l'activité Grands Risques d'Entreprises 2004 et sur 95% du portefeuille de Crédit-Caution 2004. L'ensemble des affaires en renouvellement représentait ainsi les deux-tiers du portefeuille Non-Vie de SCOR de 2004.

1. En traités de Dommages, les primes brutes émises lors des renouvellements du 1^{er} janvier s'élèvent à EUR 802 millions. Ceci permet d'envisager un chiffre d'affaires de cette branche pour l'ensemble de l'année 2005 d'environ EUR 940 millions soit une quasi-stabilité du chiffre d'affaires de cette branche (-3% à taux de change courants) particulièrement si l'on tient compte :

- d'une révision à la hausse des objectifs de rentabilité des affaires souscrites, ce qui a pour effet d'entraîner une plus forte sélection,
- de la poursuite de la migration des traités proportionnels vers les traités non proportionnels qui a pour effet de diminuer les volumes globaux,
- d'une tendance générale des cédantes à augmenter leur rétention,

- d'un contexte de tarifs qui s'érodent, notamment sur les affaires à déroulement court,
- des effets de change négatifs, une partie significative de la souscription mondiale de traités étant libellée en dollars.

➔ **Traités de Dommages en Europe (64,6% des traités de Dommages mondiaux)**

Les renouvellements en Europe au 1er janvier 2005 ont concerné 95% du portefeuille de traités de Dommages 2004 de la zone.

Dans un contexte de tarifs orientés à la baisse, le Groupe devrait limiter la contraction de ses primes brutes émises à 4,6% en 2005, pour atteindre un montant d'environ EUR 607 millions (cf. annexe).



Le Groupe a gagné ou regagné 40 clients, contre 27 clients perdus, dont 14 suite à une décision de SCOR, 7 suite à une décision de la cédante pour cause de notation et 6 pour cause de fusions entre cédantes. SCOR a augmenté ses parts sur ses traités existants et a regagné plusieurs apérititions.

En ligne avec le plan « Moving Forward », SCOR a privilégié les marchés où les conditions de souscription étaient considérées satisfaisantes (France, Royaume-Uni, Péninsule Ibérique, Europe Centrale). Sur ce cœur de marché, les primes brutes émises par le Groupe en traités de Dommages devraient progresser d'au moins 3% en 2005.

- En France (hausse estimée en 2005 : +3,2% des primes brutes émises ; 21,4% de l'ensemble des traités de Dommages en Europe), le Groupe a gagné 7 nouvelles apérititions, repris des parts supplémentaires sur plusieurs de ses traités existants et a profité de la forte hausse des tarifs XS Auto.
- En Europe Centrale (hausse estimée en 2005 : +3% des primes brutes émises ; 17,0% de l'ensemble des traités de Dommages en Europe), le Groupe a initié des relations avec douze nouveaux clients et accru ses parts sur les traités existants.
- En Espagne et au Portugal (hausse estimée en 2005 : +4% des primes brutes émises ; 13,5% de l'ensemble des traités de Dommages en Europe), le Groupe a initié des relations avec cinq nouveaux clients et accru ses parts sur plusieurs de ses traités existants. SCOR a bénéficié de la croissance de la branche décennale et d'une augmentation des tarifs en XS Auto au Portugal.
- En Italie (contraction estimée en 2005 : -26% des primes brutes émises ; 13,2% des traités de Dommages en Europe), le Groupe a volontairement réduit les souscriptions sur ce marché où les conditions se dégradent et où le volume des primes cédées aux réassureurs diminue de façon importante.



- Au Royaume-Uni et en Irlande (hausse estimée en 2005 : +8% des primes brutes émises ; 8,6% de l'ensemble des traités de Dommages en Europe), le Groupe a initié des relations avec huit nouveaux clients et a accru ses parts sur plusieurs de ses traités existants. La souscription reste sensible à la notation actuelle du Groupe, en particulier pour les branches à déroulement long et pour les tranches hautes des programmes non proportionnels de couverture des catastrophes naturelles.
- En Allemagne et en Autriche (contraction estimée en 2005 : -10% des primes brutes émises ; 17% de l'ensemble des traités de Dommages en Europe), cette contraction s'explique uniquement par la résiliation d'une affaire souscrite pour une durée limitée. Hors cette affaire exceptionnelle, les primes brutes émises progresseraient de 4% dans un marché caractérisé par une plus forte rétention des cédantes.
- En Europe du Nord (contraction estimée en 2005 : -3,5% des primes brutes émises ; 9,4% de l'ensemble des traités de Dommages en Europe), la disparition de plusieurs traités proportionnels aux Pays-Bas ainsi que l'impact de la notation sur les branches à déroulement long ont été partiellement compensés par l'initiation de relations commerciales avec dix nouveaux clients et la reprise de parts sur plusieurs traités en Suisse.

➔ **Traités de Dommages en Amérique du Nord (12,8% des traités de Dommages mondiaux)**

Les renouvellements en Amérique du Nord au 1er janvier 2005 ont concerné environ deux-tiers du portefeuille de traités de Dommages 2004 de la zone.

- Les primes brutes émises par SCOR US en traités de Dommages (Etats-Unis, Mexique et Caraïbes) devraient diminuer d'environ 11% en USD en 2005.
 - Aux Etats-Unis, en dépit de la notation actuelle du Groupe, SCOR maintient sa présence commerciale tout en respectant une politique de souscription sélective. Le Groupe a poursuivi son repositionnement sur les petites et moyennes cédantes régionales et a gagné deux clients importants.
 - Au Mexique et aux Caraïbes, le Groupe a bénéficié de la hausse des tarifs dans les tranches hautes des lignes de catastrophes naturelles dans les zones récemment touchées par les ouragans. Les primes brutes émises estimées pour 2005 devraient donc rester stables malgré une réduction des capacités allouées et une plus grande sélectivité afin de réduire les risques de cumuls.

- Les primes brutes émises par SCOR CANADA en traités de Dommages devraient augmenter de 14,8% en CAD. Elles représentent plus de la moitié des traités de Dommages en Amérique du Nord. Le Groupe a initié des relations avec plusieurs clients et a surtout accru ses parts sur plusieurs de ses traités existants. Globalement, sur ce dernier marché, les tarifs restent stables.

➔ **Traités de Dommages en Asie (10,7% des traités de Dommages mondiaux)**



Les renouvellements en Asie au 1er janvier 2005 ont concerné 25% du portefeuille de traités de Dommages 2004 de la zone. Les traités japonais et coréens seront renouvelés le 1er avril 2005. Sur la base des renouvellements déjà effectués, SCOR prévoit une augmentation en 2005 du montant des primes brutes émises en Asie d'environ 10% en Euros, en dépit d'un effet de change négatif.

Le Groupe a d'ores et déjà regagné des parts sur ses traités en Malaisie, en Indonésie, en Chine et à Singapour et a gagné de nouveaux clients en Malaisie, à Taiwan et à Hong Kong.

➔ **Traités de Dommages dans les marchés du Sud (Afrique, Proche et Moyen-Orient, Amérique du Sud ; 11,9% des traités de Dommages mondiaux)**

Les renouvellements sur les marchés du Sud au 1er janvier 2005 ont concerné 75% du portefeuille de traités de Dommages 2004 de cette zone. Les primes brutes émises par SCOR en 2005 devraient atteindre EUR 112 millions, soit une stabilité en Euros sur ces marchés en dépit d'un effet de change négatif d'environ 7%.

*

* *



2. L'activité Grands Risques d'Entreprises.

Les renouvellements dans cette branche se font tout au long de l'année sans périodicité particulière. Aussi l'estimation du chiffre d'affaires annuel est difficile à faire car elle dépend du comportement des clients et de l'appréciation portée par les agences de notation.

Pour les affaires venant à renouvellement au 1^{er} janvier 2005 (20% du portefeuille), 77% des affaires ont été renouvelées. Dans un marché en surcapacité, la tendance à la baisse des taux de primes est de l'ordre de 15 à 20% et les mouvements de change ont pesé sur le montant des primes dont le dollar américain est très souvent la monnaie de compte.

*

* *

3. Crédit Caution

Le volume des affaires souscrites en 2005 en Crédit Caution devrait augmenter d'environ 7% par rapport à 2004. Le Groupe a initié des relations avec quatre nouveaux clients et a accru ses parts sur plusieurs de ses traités existants. En Crédit, les conditions tarifaires sont légèrement en baisse mais demeurent satisfaisantes. En Caution, les tarifs sont stables et toujours satisfaisants.

III. Les perspectives en Réassurance de Personnes

Les affaires de réassurance de personnes sont souscrites tout au long de l'année. L'activité est très sensible à la notation du Groupe. Toutefois, sur ses principaux marchés, le nombre de clients perdus par SCOR Vie reste marginal. Ceci permet d'anticiper un niveau de primes émises stable pour l'ensemble de l'année 2005, du même ordre que celui de l'année 2004.

*

* *



Annexe : Evolution des Traités Dommages en Europe 2004/05 (EUR millions)

Primes émises Traités Dommages Europe 2004	636	
Affaires nouveaux clients	+ 19	+3,0%
Augmentation des parts sur traités existants	+ 63	+9,9%
Affaires perdues pour cause de notation	- 2	NS
Affaires perdues suite à une décision de la cédante (fusions, migration prop vers non-prop, augmentation de la rétention, autres)	- 79	-12,4%
Affaires arrêtées suite à une décision de SCOR	- 31	-4,9%
Primes émises Traités Dommages Europe 2005	607	

Calendrier de communication 2005

Chiffre d'affaires 2004
Résultats annuels 2004

15 février 2005
24 mars 2005

Certaines informations contenues dans ce communiqué portant sur les projets, objectifs et prévisions de SCOR sont de nature prospective et sont basées sur les hypothèses et prévisions de la direction de SCOR, qui sont fondées sur les informations actuellement à sa disposition. Ces informations de nature prospective sont soumises à des facteurs de risques et d'incertitude et les résultats ou événements réels sont susceptibles de différer sensiblement des informations prospectives fournies. Des précisions sur ces facteurs de risques et d'incertitude sont données dans le rapport annuel de la société.