



Groupe de travail Captives
Note technique

Octobre 2021



1. Définition générique d'une captive d'assurance / réassurance

1.1. Cadrage Historique

Les captives d'assurance existent depuis plus d'un siècle. Le terme « captive » est attribué à Frederic Reiss, un ingénieur de Youngstown, OHIO en 1955. Il avait alors désigné par ce terme, les assurances d'un client du secteur minier (The Youngstown Sheet & Tube Company). Cette compagnie possédait plusieurs mines dont la production était exclusivement destinée à ses propres usines. Le terme 'Captive Mines' était utilisé pour désigner ces mines à usage exclusif. Reiss, qui aidait la compagnie à créer des sociétés d'assurance couvrant exclusivement ces mines, a également utilisé le mot captive qui désigne aujourd'hui l'ensemble des sociétés d'assurances de ce type. Fred Reiss a ensuite lancé en 1962 une société de gestion aux Bermudes et invité nombreux de ses clients à former des captives d'assurance.

En Europe, la première captive d'assurance a été créée en 1920, en Grande-Bretagne, la Imperial Chemicals Insurance Limited, suivie en 1937 par Blackfriars Insurance (groupe Unilever). En France, le montage est plutôt méconnu jusqu'en 1930, date à laquelle les entreprises Peugeot et Citroën créent leur propre compagnie d'assurance. L'émergence réelle des captives d'assurance débute à partir des années 1960 et croît rapidement. En 2017, on en recense 6647.

1.2. Définition et généralités sur les captives

Plusieurs approches sont proposées pour définir la notion de captives, sans qu'aucune définition ne s'impose de façon uniforme dans le monde entier. L'approche la plus courante rejoint la définition légale qui en a été donnée pour la première fois par la Directive Réassurance adoptée par le Parlement et le Conseil Européen en décembre 2005. Bien que celle-ci s'applique stricto sensu aux entreprises captives de réassurance, on peut par extension l'appliquer pour toute société captive, qu'il s'agisse d'une captive directe ou d'une captive de réassurance.

Directive de réassurance 2005/68/ue : Filiales d'assurance ou de réassurance réglementées, qui assurent ou réassurent, les risques propres du groupe industriel ou de services auquel elles appartiennent.

La définition actuelle des captives selon Solvency II (article 13 des définitions) est transposée en droit français en L. 350-2 du code des assurances : **Article L350-2-3 Version en vigueur depuis le 01 janvier 2016** (Création Ordonnance n°2015-378 du 2 avril 2015 - art. 4)

« Dans le présent titre :

1° L'expression : " entreprise captive d'assurance " désigne une entreprise mentionnée à l'article L. 310-1 qui est détenue soit par une entreprise financière, autre qu'une entreprise mentionnée à l'article L. 310-1 ou au 1° du III de l'article L. 310-1-1 ou qu'une entreprise participante au sens du 3° de l'article L. 356-1, soit par une entreprise non financière, et qui a pour objet la fourniture d'une couverture d'assurance portant exclusivement sur les risques de l'entreprise ou des entreprises auxquelles elle appartient, ou bien les risques d'une ou plusieurs autres entreprises du groupe dont elle fait partie ;

2° L'expression : " entreprise d'assurance d'un pays tiers " désigne une entreprise qui a son siège social en dehors de l'Union européenne et qui, si son siège social était situé en France, serait tenue d'obtenir un agrément en tant qu'entreprise mentionnée à l'article L. 310-1, conformément à l'article L. 321-1 ;

3° L'expression : " entreprise captive de réassurance " désigne une entreprise mentionnée au 1° du III de l'article L. 310-1-1 qui est détenue soit par une entreprise financière, autre qu'une entreprise mentionnée à l'article L. 310-1 ou au 1° du III de l'article L. 310-1-1 ou qu'une entreprise participante au sens du 3° de l'article



L. 356-1, soit par une entreprise non financière, et qui a pour objet la fourniture d'une couverture de réassurance portant exclusivement sur les risques de l'entreprise ou des entreprises auxquelles elle appartient, ou bien les risques d'une ou plusieurs autres entreprises du groupe dont elle fait partie ;

4° L'expression : " entreprise de réassurance d'un pays tiers " désigne une entreprise qui a son siège social en dehors de l'Union européenne et qui, si son siège social était situé en France, serait tenue d'obtenir un agrément en tant qu'entreprise mentionnée au 1° du III de l'article L. 310-1-1, conformément à l'article L. 321-1-1.

Ainsi, une captive est une compagnie d'assurance ou de réassurance (captive d'assurance ou captive de réassurance) créée et possédée par une ou plusieurs compagnies n'appartenant pas au secteur de l'assurance. Une captive assure exclusivement les risques propres de sa(ses) maison(s)-mère(s) ou de ses filiales. Une captive de réassurance réassure exclusivement les polices d'assurance de sa (ses) maison(s)-mère(s) (cf. 2). »

Des formes dérivées permettant d'élargir quelque peu le champ d'intervention des captives ont été définies, notamment aux Etats-Unis. Ainsi à la notion de captive pure (ou « single parent captive ») correspondant à la définition donnée ci-dessus, s'ajoutent d'autres types de captives, plus diversifiées, susceptibles de couvrir, selon des proportions plus ou moins importantes, des risques non liés au groupe ou à ses filiales. C'est le cas par exemple des captives d'associations (« group captives »), qui souscrivent les risques des membres d'une association professionnelle ou d'une branche d'activité.

Outre l'aspect purement juridique, d'un point de vue opérationnel et pratique, d'autres types de structure peuvent être inclus dans la définition d'une captive.

Cela étant le statut de captive ne confère que des avantages limités qui existent essentiellement au niveau des exigences de reporting (contenu et périodicité) souvent à la discrétion des régulateurs. En parallèle le principe de proportionnalité, introduit par la Directive Solvabilité 2 (Directive 2009/138/CE), devrait être appliqué à ce type de structure (sans que ce principe soit clairement défini).

En effet Solvabilité 2 prévoit la possibilité pour un organisme d'assurance d'utiliser le **principe de proportionnalité** pour dimensionner à sa taille et à ses risques sa mise en conformité à la réglementation prudentielle. L'idée est de proportionner la mise en application de la directive à la taille et à la complexité de l'organisme d'assurance.

D'un point de vue pratique, le concept de captive réside autour de la notion des clients assurés et l'objet de l'assurance. Ainsi une captive intervient dans le cadre de la gestion des risques de la maison mère (et ses filiales) et peut être amenée à couvrir en plus de ses risques propres des risques de tiers (ses employés, des partenaires (fournisseurs, sous-traitants...)). A contrario un assureur de marché ou assureur commercial ne couvre que des risques de tiers sous forme de portefeuilles diversifiés et son cœur de métier est bien constitué par la couverture des risques de tiers.

1.2.1. Types de structure captives

Deux grandes familles de structure existent lorsque l'on s'attèle à la définition d'une captive :

- Les captives « pures » : il s'agit de captives détenues à 100% (directement ou non) par leurs assurés ;
- Les captives « sponsorisées » : il s'agit d'une structure détenue et contrôlée par une compagnie tierce non directement liée aux assurés.

Captives pures

Ce terme désigne les captives assurant seulement les risques de leur(s) maison(s)-mère(s) :



- Une captive « monoparentale » ne possède qu'un seul « propriétaire »
- Une captive de groupe possède différents « propriétaires ».
 - o Cas n°1 : type de captive qui est possédé par des « propriétaires » appartenant au même groupe industriel ou présentant des risques similaires, etc.
 - o Cas n°2 : type de captive qui peut également être possédé par des « assurés » venant de secteurs totalement différents : cette captive de groupe hétérogène peut être un pool de réassurance par exemple.

La grande majorité des captives en Europe sont des captives monoparentales.

Captives sponsorisées

La différence avec les captives pures réside dans le fait que la captive « sponsorisée » n'est pas détenue exclusivement par ses assurés et ne mutualise pas nécessairement les risques de ses assurés.

Une captive sponsorisée est mise en place par une compagnie dite « sponsor » (entité appartenant à l'industrie de la gestion des risques au sens large). Le sponsor structure l'entité captive et contribue au capital statutaire du véhicule.

De nombreuses captives sponsorisées ne requièrent pas que les assurés paient en investissant leur capital sous risque mais paient seulement un droit d'entrée i.e. les « captives de location » (rental captive).

A la différence des captives pures, les captives sponsorisées ne mutualisent pas nécessairement les risques de ses assurés. Dans certaines législations ou pour certaines structures, ces comptes sont légalement séparés et protégés. On appelle cela une « **captive cellule** » (**cell captive**) : les actifs d'un des participants peuvent seulement venir payer les passifs en jeu de ce participant (sauf si les participants ont contractualisé pour que les actifs puissent couvrir les passifs des autres participants).

Si un des participants fait faillite ou défaut, les passifs de ce participant deviennent les passifs du sponsor.

Les captives sponsorisées sont utilisées par des assurés trop petits pour détenir leurs propres captives. Le programme « **captive cellule** » (**cell captive program**) peut être vu comme un incubateur avant de devenir une captive pure. En effet une fois que suffisamment de surplus a été accumulé, un assuré a la possibilité d'utiliser les fonds pour développer sa propre captive pure.

Cinq types de structures de captives

Type of Captive	Description	Minimum Annual Premium
Single Parent	Wholly owned subsidiary of parent company; structured to meet individual company needs and potentially 3 rd party risk at discretion of management	\$1.2 million in annual premium
Multiple Parent	Jointly owned by a group of companies in the same industry. Also called group captive or homogeneous captive.	\$500,000 in annual premium
Heterogeneous	Jointly owned by companies of similar size but in different industries - also called association captive. Companies pool resources together to form an insurance joint venture.	\$500,000 in annual premium
Rent-A-Captive	For companies in the same industry that are not large enough to form their own captive but want the opportunities that owning a captive provides. Do not pool risk but instead pay captive owner a fee.	As little as \$250,000 – depends on domicile
Segregated Cell	Similar to a rent-a-captive where owner of the cell facility owns the insurance license and runs the day to day management. Each cell is legally segregated from the others so that insurance risk, liabilities, assets and other pertinent info are not shared.	As little as \$250,000 – depends on domicile

Source: www.captives.com, "Five Questions to Ask When Considering Captive Insurance."



2. Fonctionnement

2.1.1. Principe de fonctionnement

Les captives s'appuient sur le principe de l'auto-assurance. Elles sont généralement développées pour mieux gérer les risques en adaptant les couvertures et polices aux besoins spécifiques du groupe, optimiser les primes et les flux financiers et mieux gérer les investissements et sinistres.

La **captive d'assurance** (ou captive directe) est une véritable société d'assurance. A ce titre, elle est habilitée à émettre directement dans les territoires où elle est habilitée des polices d'assurance et à percevoir directement des primes auprès du groupe et de ses filiales opérationnelles, ainsi qu'à indemniser directement ses assurés des sinistres couverts. En fonction du plan d'activités qui aura été défini, la captive directe peut céder tout ou partie des risques souscrits au marché de la réassurance.

Contrairement à la captive directe, la **captive de réassurance** ne peut émettre des polices ni recevoir des primes directement. Elle doit donc faire appel à un assureur tiers, dit « assureur cédant » ou « fronteur », qui se charge de l'émission des polices et de l'encaissement des primes correspondantes, avant de céder les risques à la captive de réassurance. La cédante sera également responsable du règlement des sinistres couverts dont elle collecte le paiement auprès de la captive. En contrepartie de son intervention, le « fronteur » reçoit une commission de fronting payée par la captive et demande généralement des garanties ou collatéraux, susceptibles de revêtir différentes formes (lettres de garanties, nantissement de titres ou d'espèces, ...). La captive de réassurance peut également à son tour recéder tout ou partie des risques souscrits au marché de la réassurance (mécanisme de la « rétrocession »).

D'un point de vue opérationnel la gestion de la captive – qu'elle soit d'assurance ou de réassurance – est généralement confiée à une société de gestion dédiée tiers, ce qui permet au « sponsor » (l'actionnaire fondateur) de se décharger des activités administratives et comptables afférentes et de réaliser des économies d'échelle (les sociétés de gestion sont généralement liées à des courtiers internationaux).

En effet la plupart des captives sont des véhicules relativement peu complexes ne nécessitant pas d'employés propres dédiés.

2.1.2. Principaux avantages d'une société captive

La captive est avant tout un outil de risk management, intégré dans la politique de gestion des risques du groupe, dont les principaux atouts peuvent être résumés comme suit :

- **Optimisation de la rétention des risques**, en adéquation avec les seuils de tolérance financière des entités du groupe. La captive permet en effet aux filiales opérationnelles de bénéficier de franchises basses tout en aménageant une rétention au niveau du groupe lui permettant de bénéficier de conditions de transfert plus favorables sur le marché d'assurance.
- **Solution de couverture pour des risques non assurables** (ou insuffisamment assurés) ou couverts à des coûts jugés prohibitifs par les assureurs traditionnels (ces solutions restantes limitées par les moyens financiers alloués par le groupe à la captive).
- **Compréhension et contrôle des risques**. La captive permet de renforcer le contrôle de l'ensemble des programmes d'assurance de l'entreprise, via la centralisation et l'harmonisation des couvertures au sein d'un programme cohérent, qui favorise également la prévention, l'évaluation des risques et la mise en place d'un système de remontée d'information efficace.



- **Stabilisation et/ou réduction du coût de la gestion des risques à moyen / long terme.** Le recours à une captive offre une plus grande capacité d'arbitrage vis-à-vis des offres des assureurs, permettant de moduler de manière réactive la rétention de l'entreprise et de ses filiales à contre rythme des cycles de marché. Ainsi, les réserves constituées au fil du temps au sein de la captive constituent un « matelas », susceptible d'amortir les variations subies par le marché : évolutions tarifaires, restrictions de capacités, changements de périmètre, ...
- **Constitution de réserves pour le financement d'un sinistre majeur potentiel.**

Au-delà des gains en autonomie et flexibilité du groupe fondateur, la mise en place d'une captive autorise également une gestion différente des risques qui présente un certain nombre d'avantages plus strictement financiers :

- La conservation des profits de souscription et produits financiers attachés aux flux de primes transitant par la captive permet d'accroître in fine le niveau d'intervention tout en réduisant et en stabilisant le coût total du risque dans le temps ;
- L'entreprise, grâce à la captive, peut bénéficier de mécanismes de dotation de provisions propres à l'exercice de l'activité d'assurance/réassurance. Ces mécanismes peuvent permettre, suivant le domicile, la possibilité ou l'obligation de provisionner les résultats en différé d'impôts sur plusieurs années, et de disposer ainsi d'un matelas financier permettant de faire face à une sinistralité adverse.

2.1.3. Contraintes d'une société captive

En contrepartie de ces éléments, la société captive génère un certain nombre de contraintes inhérentes au caractère réglementé de l'activité d'assurance / réassurance, et à la gestion d'une entité juridique à part entière. Les principales contraintes et coûts afférents portent principalement sur :

- La mobilisation des fonds propres du groupe pour capitaliser la structure dans le respect des règles prudentielles (coût d'opportunité).
- Les frais de création et de gestion.
- La nécessité de justifier le niveau des primes facturées par la captive, par des approches techniques (évaluation actuarielle) et la prise en compte des prix de marché. A cet égard, la législation sur les prix de transfert a contribué à corriger les primes parfois excessives que certains groupes pouvaient verser à leurs captives.
- L'obligation de reporting s'inscrit dans le respect de règles comptables, elles-mêmes en constante évolution (IFRS, Solvabilité 2, ...)
- Les contraintes relatives à la sortie d'un montage captif, généralement soumise à l'approbation des autorités de contrôle en matière d'assurance et l'extinction des obligations de la captive, et par conséquent la non-disponibilité immédiate des réserves accumulées dans la captive.
- Le risque de perte due à une sinistralité adverse. A cet égard, il est primordial de réaliser une étude actuarielle préalable sur les risques devant être transférés dans la captive, de définir les niveaux de rétention maximum au sein de la captive ou des captives du Groupe en fonction du seuil de tolérance, et d'organiser le cas échéant sa protection via des cessions adaptées auprès du marché de la réassurance.

2.1.4. Captive directe versus captive de réassurance

Les structures d'assurance et de réassurance se distinguent principalement par :

- Une réglementation et un degré de supervision généralement plus restreints et plus souples en matière de réassurance. Le contrôle des opérations d'assurance en termes d'information à l'assuré,



de process de contrôle à mettre ne place et paiement de sinistres/d'évaluation des sinistres est plus complexe en assurance qu'en réassurance.

- L'intervention d'un ou plusieurs fronteurs pour les entreprises de réassurance.

L'intervention du fronteur entraîne un certain nombre de conséquences importantes. Bien que l'intégralité de la charge sinistre relative à la couverture cédée soit transférée au réassureur, le fronteur reste l'assureur de plein exercice de l'opération considérée. A ce titre, il doit se conformer à toutes les obligations de droit commun pesant sur tout assureur : obligations financières, soumission aux autorités de contrôle, etc. Le fronteur doit donc constituer dans son bilan des provisions pour risques et pour sinistres comme pour toute opération, et maintenir une marge de solvabilité réglementaire. Par ailleurs, le fronteur supporte envers l'assuré le risque de devoir honorer ses propres engagements envers ce dernier quand bien même le réassureur serait défaillant pour quelque motif que ce soit, y compris la défaillance financière. Il ne peut en effet tirer argument des difficultés qu'il rencontre dans ses couvertures en réassurance pour se dégager totalement ou partiellement de ses propres obligations envers l'assuré.

En conséquence, le fronteur charge des coûts au réassureur en rémunération de son intervention, qui peuvent être estimés entre 5 % et 10 % des primes cédées (commission de fronting). De plus, le fronteur demande généralement la constitution de sûretés en garantie de sa créance sur le réassureur, afin de se prémunir en cas d'insolvabilité de ce dernier.

La nature et le montant des sûretés demandées par le fronteur varient sensiblement, en fonction de divers paramètres, tels que :

- la nature des risques souscrits par le réassureur : en cas de souscription de risques à développement long, le fronteur sera tenté de demander des garanties plus importantes sur une durée correspondant à celle de son exposition ;
- ses propres contraintes réglementaires, et /ou contraintes internes en termes d'allocation de fonds propres et de retour sur fonds propres, etc.
- enfin et surtout, le niveau de capitalisation de la société de réassurance, et plus particulièrement la part de fonds propres venant éventuellement en excédent des minima réglementaires. Plus généralement, la solidité financière de la captive constitue un élément déterminant sur le degré d'exigence du fronteur en matière de garanties. A cet égard, certains groupes ont choisis de faire noter leur captive par une agence de notation.

Les garanties en faveur du fronteur couvrent la panoplie classique des sûretés réelles et personnelles. Ainsi retrouve-t-on les mécanismes suivants, à négocier au cas par cas :

- Sûretés réelles (principalement nantissement de valeurs mobilières ou de disponibilités) : certains assureurs fronteurs demandent que le montant du nantissement soit déterminé par rapport à l'ensemble des engagements souscrits par la société de réassurance. Cette exigence peut paraître excessive, et se limite en général au montant des provisions pour sinistres effectivement survenus, et dus par le réassureur.
- Sûretés bancaires (garanties à première demande, cautions, lettres de crédit, ...) : ce type de sûretés constitue le mécanisme le plus usuel notamment pour les captives de maison-mère américaine qui constitue le plus grand nombre de captives existantes. Relativement simple à mettre en place, il présente néanmoins l'inconvénient de venir « consommer » les lignes de caution et garantie offertes par les partenaires bancaires, et de générer un coût (commission de caution, ...) qui varie en fonction de l'analyse par la banque de son risque de crédit sur le groupe.
- Sûretés personnelles du groupe (garanties à première demande, lettres de confort, ...) : divers types de garantie peuvent être négociés, de la simple lettre de confort au cautionnement personnel et solidaire, en passant par la lettre de porte-fort, etc.



- Clause de règlement simultané : une clause de règlement simultané peut être insérée dans la convention de réassurance qui lie l'assureur fronteur et la société de réassurance. Elle prévoit qu'en cas de sinistre, la société de réassurance indemnise l'assureur fronteur préalablement au règlement par ce dernier de l'indemniti  d'assurance à son assuré.

Bien que correspondant à une pratique observée, on peut légitimement s'interroger sur la portée réelle de ce type de clause du point de vue du fronteur, qui, en cas de défaillance du réassureur, ne pourra tirer argument de la clause de règlement simultané pour se dégager de ses propres obligations envers ses assurés. Ainsi, la non-opposabilité de cette clause aux assurés (notamment dans le cas de tiers recherchant l'assuré en responsabilité) ne permet pas, selon nous, d'apporter un confort au fronteur sur le risque de crédit qu'il porte sur son réassureur.

Le tableau ci-après dresse un résumé des principaux éléments de différenciation entre une captive d'assurance directe et une captive de réassurance :

	Assurance	Réassurance
Moins favorable	Besoins de fronting limité aux zones de souscription n'autorisant pas l'assurance non admise et/ou pour les assurances obligatoires	Fronting requis pour l'ensemble des risques souscrits (frais+ sûretés)
	Flexibilité et autonomie de souscription plus importantes	Autonomie tempérée par l'intervention du fronteur
Plus favorable	Environnement réglementaire stable et connu	Visibilité plus réduite sur l'évolution de l'environnement réglementaire, du fait de la transposition en cours de la nouvelle directive en Europe
	Réglementation plus contraignante, notamment en termes d'allocation de fonds propres et de gestion des placements	Allocation de fonds propres actuellement moins importante que pour une société d'assurance jusqu'à horizon Solvency II au maximum
	Dans la plupart des domiciles, impossibilité de souscrire au sein de la même entiti� des risques de vie et de non-vie	Possibilité de souscrire simultanément des risques de vie et de non-vie
	Possibilité d'exercer simultanément une activiti� d'assurance et de réassurance, sous réserve, dans certains domiciles, que cette dernière reste accessoire	Impossibilité pour une société de réassurance d'exercer une activiti� d'assurance directe
	Gestion administrative plus lourde : �mission des polices, facturation des primes, gestion des sinistres ...	Gestion administrative plus légère, pas de personnel propre requis

Finalement, le choix entre les deux types de structure découle ainsi le plus souvent d'un arbitrage entre :

- la facilité de mise en œuvre et de gestion de la société de réassurance, qui, moyennant le paiement de frais de fronting (5 % à 10 % des primes brutes), s'appuie largement sur les moyens humains, techniques et matériels du fronteur pour l'émission des polices, des certificats d'assurance, la facturation des primes, la gestion des sinistres, etc.
- La nécessité d'émettre des certificats d'assurance (plus simple en passant par de la réassurance car le fronteur est généralement un assureur de premier plan).
- La capacité d'opérer en LPS pour une structure directe.
- Une implication opérationnelle plus lourde dans le cas de la captive d'assurance, qui repose sur des moyens propres plus conséquents et une organisation plus élaborée, en contrepartie d'une plus grande autonomie de fonctionnement et d'une économie substantielle sur les frais de fronting.
- Certaines régulations offrent des possibilités de provisionnement spécifiques (ex : Luxembourg – Provision pour Fluctuation de Sinistraliti  (PFS)).

Précisons par ailleurs qu'au sein de l'Union Européenne, selon des modalités variables d'un domicile à l'autre, une société d'assurance peut réaliser des opérations de réassurance, tandis que l'inverse n'est pas possible.



Enfin, il est important de noter que les captives directes et de réassurance ne sont pas nécessairement exclusives l'une de l'autre. Des montages faisant intervenir les deux structures concomitamment existent, et sont généralement motivés par la volonté de limiter les besoins de fronting, tout en bénéficiant des avantages qu'offrent une captive de réassurance.

2.1.5. Utilisation

Un objectif de risk management à moyen terme

Il est courant de considérer la création d'une société captive lors des périodes de durcissement des conditions du marché de l'assurance et de la réassurance. Le recours à une captive est en effet souvent motivé lorsque le marché traditionnel ne répond pas aux besoins de l'entreprise, que ce soit en termes de capacités, de conditions d'intervention (limites, tarifs, franchises) ou de types de couverture. Cette approche est néanmoins réductrice. En effet, si les avantages d'une captive dans un contexte de « hard market » sont le plus souvent mis en avant, l'intérêt d'une captive doit se mesurer dans une perspective à moyen / long terme, et dans le cadre plus large de la politique de gestion des risques.

Une captive trouve en effet sa pleine justification dès lors qu'elle contribue à la réalisation des objectifs de risk management à long terme de l'entreprise.

Périmètre d'intervention

La nature des risques susceptibles d'être transférés à une captive couvre un éventail très large : toutes les classes de risques – dommage, pertes d'exploitation, responsabilité civile, transport, crédit, flotte automobile, vie, prévoyance... – peuvent en théorie être couverts, en tout ou partie, par une captive d'assurance ou de réassurance. Le périmètre de souscription peut également être étendu à des risques spécifiques, traditionnellement mal ou non assurés sur le marché.

En pratique, la décision de création d'une société captive et la détermination des risques devant être cédés à celle-ci, sont fonction de nombreux paramètres, tels que :

- **Le profil de sinistralité du groupe**, pour chaque classe de risques : d'une manière générale, il est conseillé de privilégier une politique de rétention pure (franchises) pour tous les risques assurables caractérisés par une forte fréquence et une faible intensité afin de limiter les frottements (taxes sur les primes, frais de fronting, etc.), l'intervention d'une captive étant plutôt réservée pour des risques de moyenne fréquence et amplitude.
- **Le seuil de tolérance financier du groupe** : il est essentiel de définir en amont le montant maximum de sinistres que peut assumer le groupe sans que sa structure financière ne soit affectée de manière substantielle. Ce seuil de tolérance, ainsi que la capacité relative des différentes entités du groupe, sont déterminants dans le dimensionnement de la zone de risques « captivés ».
- **Les conditions du marché d'assurance** : la détermination des risques à transférer dans la captive est étroitement liée aux conditions de couverture qu'il est possible d'obtenir auprès du marché traditionnel pour ces mêmes risques. Par ailleurs, chaque année, l'intervention de la captive peut être ajustée pour tenir compte de l'évolution du marché, la logique étant que ses capacités d'intervention soient augmentées en cycle haussier et vice-versa.
- **Le droit des assurances** applicable sur le territoire où sont situés les risques à transférer : ce point ne doit pas être négligé, dans la mesure où certaines dispositions sont susceptibles de faire peser des risques ou contraintes supplémentaires, parfois plus délicats à appréhender. Prenons ainsi l'exemple des contrats de Responsabilité Civile en France pour lesquels existe l'obligation d'offrir une couverture subséquente de 5 ans. Une telle obligation est de nature à augmenter le risque souscrit



par la captive, et par conséquent à renforcer les difficultés lors de la sortie éventuelle du montage captif.

D'une manière plus générale, il est intéressant de noter que les pratiques diffèrent sensiblement, notamment entre captives en Europe et aux Etats-Unis. Tandis que les premières souscrivent principalement des risques Dommage, et plus accessoirement des risques de RC, les secondes souscrivent plus massivement la RC et quasi-systématiquement les risques relatifs aux accidents du travail et maladies professionnelles (workers' compensation).

Cas particulier des assurances obligatoires : Certaines législations prévoient des modalités très précises quant à la couverture des risques relevant d'assurances obligatoires, imposant par exemple que ces risques soient obligatoirement souscrits par des assureurs professionnels, à l'exclusion des captives. On retrouve ici l'influence du droit des assurances local sur le périmètre de risques qu'il est possible ou non de transférer au sein d'une captive.

En revanche, une captive permet dans certains cas de créer de la capacité additionnelle et attirer de nouveaux acteurs.

3. Aspects techniques

Comme évoqué plus haut les captives sont des compagnies d'assurance/ de réassurance. A ce titre elles doivent répondre à des contraintes réglementaires, notamment sur les aspects techniques.

Les activités afférentes aux captives sont régulées par les Autorités de contrôle du secteur de l'assurance (ACPR en France).

L'objet premier du contrôle est de protéger les assurés et par conséquent de sécuriser la solvabilité des Assureurs afin qu'ils puissent honorer leurs engagements.

Les captives sont soumises aux mêmes contraintes que n'importe quelle société d'assurance ou de réassurance commerciale en Europe. Ce point a été précisé notamment lors de la mise en place de la réglementation Solvabilité 2.

Les éléments techniques sous contrôle concernent essentiellement les aspects de souscription, de tarification, de provisionnement et bien entendu de solvabilité.

3.1. Souscription

Comme indiqué plus haut (cf 2.1.5), la souscription des risques au sein des captives est structurée par la prise en compte de la tolérance aux risques du groupe propriétaire, les conditions de marché et la marge de solvabilité requise de la captive.

La souscription d'un risque se base en premier lieu sur une analyse technique du risque sous-jacent.

Différentes techniques de modélisation existent et sont souvent conditionnées par les données disponibles.

L'objet de la modélisation est de définir les potentialités de sinistralité auxquels la captive est exposée (fréquence / sévérité). Elle permet dans un second temps de définir le niveau rétention idoine, les éventuelles protections en réassurance à acheter. Par ailleurs la modélisation des risques peut servir de support à la tarification.

La compréhension technique du risque permet de caractériser le risque dans sa globalité mais également par « tranche de risques ».



Cette analyse des risques permet d'obtenir une évaluation indépendante des performances de l'achat d'assurance et des arbitrages possibles. Le coût de transfert des risques vers le marché sera analysé en comparaison avec l'évaluation technique propre. Ainsi la vision « portefeuille » de l'assureur sera comparée à une vision individualisée du risque à captiver tenant compte de la volatilité sous-jacente (historique de sinistralité mais également projection de potentiels sinistres majeurs).

La modélisation des risques se base essentiellement sur les techniques suivantes :

Analyse déterministe

- Identification des points d'inflexion basée sur une analyse des moyennes et de la volatilité afin de structurer les niveaux de rétention et les premières lignes
- Analyse de fréquence et de l'impact pour les tranches dites « travaillantes » sur la base de l'historique de sinistralité
- Actualisation de l'exposition actuelle (approche « as if »)

Analyse stochastique

- Détermination des distributions probabilistes de pertes par risque et au global
- Simulations de Monte-Carlo permettant de déterminer des intervalles de confiance pour les tranches travaillantes et non travaillantes (Concept de Value at Risk – Var % – période de retour)

La modélisation doit permettre de définir des zones de rétention candidates à la souscription par la captive.

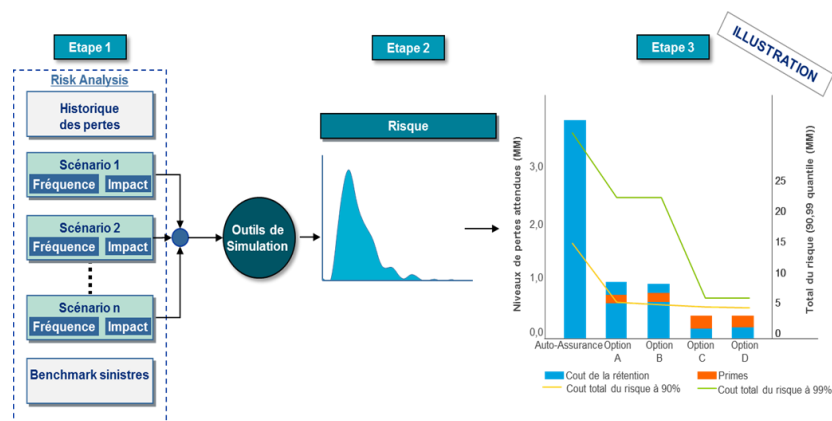
D'autres techniques existent comme l'utilisation de courbe de marché ou de scénarios. Les techniques utilisées sont conditionnées par la qualité et quantité des données.

Une fois les risques modélisés il est possible de structurer les programmes d'assurance et les arbitrages.

Le process est alors le suivant :

- Définition du programme d'assurance optimal, minimisant le Coût Total du Risque (TCoR – Total Cost of Risk).
- Analyse des différentes sources d'économie, d'arbitrage et options selon :
 - La volatilité du risque
 - L'appétence au risque
 - Le prix du marché de l'assurance
 - La réduction du coût total du risque
- Prise en compte des impacts en termes de capital sous Solvabilité 2.

Schéma : structuration de la souscription





Le processus de structuration de la souscription est plus complexe pour des risques non assurables par le marché traditionnel et est par définition à considérer avec précaution au sein d'une captive. La modélisation est effectuée sur base de scénarios et de benchmarks.

Ce type de souscription devra prendre en compte tout particulièrement les capacités de la captive à amortir le risque couvert, notamment en termes de fonds propres et de provisions.

Dans ce cadre la provision d'égalisation (cf .3.3) présente un avantage particulier efficace afin d'amortir les chocs sur la durée.

Par ailleurs, les risques souscrits doivent par définition être aléatoires et la tarification adaptée (cf. 3.2).

L'analyse des risques est primordiale car elle conditionne une tarification adaptée.

3.2. Tarification

La tarification des risques souscrits doit être *arm's length* afin d'éviter toute problématique de prix de transfert.

En effet une sur-tarification pourrait être considérée comme du transfert de profit (profit shifting) d'une base imposable vers une autre base plus favorable lorsque la captive ne se trouve pas domiciliée en France.

Sur le plan prudentiel une sous -tarification peut mettre techniquement en péril la solvabilité de la société.

Par ailleurs les captives ont par définition des portefeuilles d'assurés moins profonds et ainsi moins mutualisés et plus volatils.

Par conséquent la tarification devra prendre en compte la volatilité intrinsèque.

Dans le cadre d'une souscription par une captive, la tarification peut se baser soit sur une tarification de marché, notamment pour les captives de réassureur (tarification du fronteur) soit sur un calcul actuariel propre.

Lors des études de faisabilité qui permettent de mettre en place les captives et d'obtenir les agréments nécessaires, la tarification est basée sur les statistiques propres permettant de faire les arbitrages de marché ou basée sur des benchmarks.

Pour la tarification il convient de différencier les zones travaillantes des zones non travaillantes.

Les zones travaillantes concernent les zones impactées historiquement pas des sinistres.

Sur ces dernières zones, les méthodes sont traditionnellement des méthodes déterministes basées sur des études de tranchages. Les extrapolations sur des zones non travaillantes peuvent être effectuées à l'aide des méthodes stochastiques ou des courbes d'extrapolation.

3.3. Provisionnement

Une captive comme n'importe quel autre véhicule d'assurance gère l'inversion du cycle de marché via l'utilisation de provision technique. Elle est soumise à la même typologie de provision que n'importe quel assureur de marché avec la contrainte prudentielle de suffisance et le best estimate sous Solvabilité 2.

Compte tenu de la spécificité des captives, les provisions pour sinistre ou OSLR (OutStanding Loss Reserve) sont souvent déterminées sur base d'experts plus que sur des mesures statistiques.

Les IBNRs sont également courant notamment pour les captives qui couvrent du risque de fréquence.

De façon générale, le portefeuille souscrit par une captive est moins large que celui d'un assureur de place, le calcul est donc moins robuste et des éléments de sécurité supplémentaire sont nécessaires.

Par ailleurs certains domiciles ont des provisions spécifiques et notamment une provision d'égalisation soit générale soit spécifiquement pour les captives.



Au Luxembourg la provision d'égalisation ou Provision pour Fluctuation de Sinistralité (PFS) est une provision globale (concernant toutes branches confondues) pour l'ensemble des compagnies de réassurance qu'elle soit captive ou pas.

Cette spécificité est une des principales raisons pour attirer les captives bien que pour l'ensemble des structures de réassurance.

D'autres domiciles ont des provisions d'égalisation (Suisse, Suède...) pour les captives mais plus limitées qu'au Luxembourg.

3.3.1. Fonctionnement de la PFS

En complément aux provisions traditionnelles, la législation luxembourgeoise impose aux sociétés de réassurance de constituer une Provision pour Fluctuation de Sinistralité (P.F.S) selon une réglementation très encadrée.

Cette provision est globale (toutes les branches) et est constituée pour couvrir les risques et charges futures que les sociétés de réassurance pourraient être amenées à supporter en cas de survenance d'un (ou plusieurs) sinistre exceptionnel.

Par conséquent la constitution de la PFS permet de réduire le risque d'insolvabilité que pourrait courir la société captive de réassurance en cas de sinistralité importante. La présence de cette provision permet à la captive de couvrir et/ou d'accroître sa rétention de risques à faible probabilité de survenance et de ne faire appel au marché traditionnel de la réassurance que pour se protéger contre les risques exceptionnels ou une charge sinistre exceptionnelle. En effet une société captive de réassurance est exposée à des risques peu diversifiés compte tenu du fait que les risques assurés sont limités à ceux de la maison mère et de ses filiales. La PFS permet ainsi une mutualisation des risques sur la durée : les bonnes années permettent de couvrir les pertes d'une année fortement déficitaire.

C'est le principe général des provisions d'égalisation dont l'objet est de couvrir des risques dit « systémiques » dont les résultats doivent s'apprécier sur la durée et non uniquement sur un exercice comptable.

Les entreprises de réassurance doivent donc constituer une PFS leur permettant d'égaliser les fluctuations de taux de sinistres pour les années à venir ou de couvrir les risques spéciaux.

Les provisions d'égalisation existent pour certains risques spécifiques dans la législation européenne (Nucléaires, ...). La spécificité au Luxembourg est qu'elle est globale et s'applique à l'ensemble des résultats techniques quel que soit la branche.

Le fonctionnement global est souvent attaqué notamment par les autorités fiscales d'autres pays européens puisqu'elle intègre par définition une provision fiscale non libérée.

3.3.2. Eléments réglementaires et fonctionnement

La PFS luxembourgeoise consiste en la transposition de l'article 30 de la directive Européenne du Conseil des Ministres n°91/674 du 19.12.1991 relative aux comptes annuels et consolidés des entreprises d'assurance qui dispose :

“La provision pour égalisation comprend tous les montants provisionnés conformément aux dispositions



légales ou administratives permettant d'égaliser les fluctuations des taux de sinistres pour les années à venir ou de couvrir les risques spéciaux.”

Ces dispositions légales et administratives peuvent se résumer comme suit :

- a) La constitution de cette provision technique, fiscalement déductible, est réservée aux sociétés de réassurance agréées par le Commissariat aux Assurances.
- b) La dotation annuelle doit être égale aux résultats techniques et financiers de la société de réassurance.
- c) La dotation annuelle ne doit entraîner ni une perte après impôts de l'exercice ni une perte reportée. Lorsque les opérations dégagent une perte pour l'exercice, la PFS doit être réintégrée au résultat à concurrence du déficit afin de compenser la perte. Lorsque la réintégration de la provision est insuffisante pour compenser la perte de la société, le solde de la perte peut être reporté indéfiniment pour les besoins fiscaux (report en avant indéfini de l'article 114 LIR).
- d) La PFS doit être constituée séparément pour chaque catégorie de risque. Un plafond est déterminé pour chaque catégorie de risque. La PFS apparaissant au bilan ne doit pas dépasser un plafond égal à la somme des plafonds individuels fixés pour chaque catégorie de risque. Chaque plafond est égal à un multiple du montant de la moyenne des primes nettes acquises (primes acquises après déduction de la réassurance cédée, des annulations et commissions) au cours des cinq dernières années pour une catégorie de risque déterminée. Les coefficients multiplicateurs sont fixés par le Commissariat et sont basés sur le plan d'activité initial.
- e) Lorsque, suite par exemple à une diminution des primes encaissées ou à un changement de catégorie de risques, la PFS dépasse les limites dont question ci-dessus, l'excédent doit être réintégré au résultat et devient de ce fait imposable.
- f) Le solde de la PFS doit être réintégré au revenu lors de la liquidation de la société.
- g) Sous certaines conditions, le Commissariat Aux peut autoriser une dotation modérée pour un ou plusieurs exercices comptables.

4. Contexte et gouvernance des captives en Europe– sous Solvabilité 2

Les assureurs au sein de l'Union Européenne (UE) bénéficient de la Libre Prestation de Services ainsi que du libre établissement au sein des pays membres. Par conséquent l'activité d'assurance est réglementée au sein de l'UE afin de pouvoir opérer dans un cadre harmonisé entre Etats membres.

Ainsi les opérations d'assurance au sein de l'UE sont contrôlées par l'EIOPA (régulateur européen) et repose sur différents textes, comme la Directive de réassurance 2005/68/ue ou encore la Directive solvabilité 2 (Directive 2009/138/CE) avec des transpositions locales.

La Directive Solvabilité 2, en particulier, est un texte fondateur du secteur de l'assurance au sein de l'UE. Elle fixe les exigences financières de marge de solvabilité mais structure également la gouvernance des entreprises d'assurance et de réassurance.

Bien entendu des textes d'application ont été adoptés afin intégrer les textes européens en droit local.

Les véhicules Captives sont considérés comme des assureurs / réassureurs et par conséquent soumis à ces textes.

Ainsi, hors spécificités locales, une captive doit répondre aux points suivants :

- Disposer d'un agrément spécifiant les lignes d'activité sur lesquelles elle intervient.
- Disposer d'une structure organisationnelle transparente, documentée, avec une répartition claire et une séparation appropriée des responsabilités.
- La captive doit avoir à tout moment un dirigeant effectif, un actuaire, une fonction gestion du risque et conformité (interne ou externe) et un auditeur.
- Les dirigeants effectifs et les responsables des fonctions clés doivent être nommés et notifiés au régulateur.
- Un environnement réglementaire de l'assurance suffisamment structuré avec une autorité de contrôle.



Cependant compte tenu de la taille et spécificités de ces véhicules le principe de proportionnalité devrait être appliqué dans certains domiciles dit « captives » notamment au niveau des dirigeants (nombre et cumul des fonctions clefs), de la périodicité des informations quantitatives et qualitatives à présenter aux autorités de contrôle régulièrement (trimestriellement ou annuellement).

La France n'étant pas un domicile captive traditionnel (5 – 6 captives) il n'y a à date peu de spécificités pratiques et opérationnelles mis en place. Une captive en France est donc bien une compagnie d'assurance ou de réassurance régulée par le Code des Assurances et les textes européens supra.

A date c'est bien la réglementation générale qui s'applique aux sociétés françaises, guider notamment pour la Directive solvabilité 2 (*Directive 2009/138/CE*) dont les principaux points sont détaillés ci-dessous.

4.1. Rappel des principes opérationnels de Solvabilité 2

L'objet de la Directive Solvabilité 2, entrée en application le 1^{er} janvier 2016, est d'intégrer le plus exhaustivement possible les risques qui pèsent sur les compagnies d'assurance de l'Union Européenne.

Solvabilité 2 a aussi pour but de garantir un meilleur équilibre entre la protection des souscripteurs de contrats d'assurance (et des ayants droits), et la maîtrise du coût du capital pour les assureurs.

Les sociétés d'assurance doivent ainsi respecter les règles prudentielles leur imposant de couvrir leurs besoins en fonds propres, et de renforcer la prévention des risques.

Elles répondent à ces exigences via les trois piliers que sont :

- Pilier 1 : exigences quantitatives en matière de valorisation du bilan économique, de détermination des fonds propres et de calculs des exigences en capital ;
- Pilier 2 : exigences en matière de gouvernance et de maîtrise des risques liés aux activités ;
- Pilier 3 : exigences de communication financière (informations prudentielles et de publication).

4.1.1. Pilier 1

Le premier pilier de Solvabilité 2 est calculatoire. Il est réalisé en deux étapes.

- Etape 1 : Réévaluer les actifs et les passifs à la juste valeur sur la base des valeurs de marché permettant de dégager des fonds propres économiques par différence (Actifs – Passifs).
- Etape 2 : Calculer la marge de solvabilité requise sur base des scénarios de risques. Cela revient à calculer le Solvency Capital Requirement (SCR) et du Minimum Capital Requirement (MCR).
- Un fond minimum garanti est requis de 1,2 m€ pour les captives de réassurance, et 2,5 ou 3,7 m€ pour les captives d'assurance selon le type d'activité.

Sachant que :

- Le SCR représente l'exigence de capital. Il correspond au montant de fonds propres à détenir pour limiter à 0,5% la probabilité de ruine à un an. Dès lors que l'organisme ne couvrirait plus son SCR, le superviseur devrait établir un plan de redressement en concertation avec ce dernier.
- Le MCR, lui, correspond au niveau minimal de fonds propres que l'organisme doit détenir en permanence, sous peine d'une action immédiate de l'autorité de contrôle susceptible d'entraîner un transfert du portefeuille.

En pratique, les acteurs de l'Assurance doivent respecter l'équation suivante :
Fonds propres > Provisions techniques + Dettes + SCR



Le calcul de SCR/MCR est effectué soit via la formule standard (modèle modulaire standard communiqué par l'EIOPA) soit selon un modèle interne (modèle propre à l'assureur qu'il doit faire valider auprès de son régulateur).

Bien entendu compte tenu de la complexité limitée d'une captive c'est la formule standard qui est utilisée dans l'immense majorité des cas.

4.1.2. Pilier 2

Le deuxième pilier de Solvabilité 2 correspond à l'exigence d'une surveillance permanente de la gestion de l'entreprise. La gouvernance et la gestion des risques permettent, à travers le rapport ORSA (Own Risk and Solvency Assessment), de répondre à cette exigence. L'ORSA est un processus interne d'évaluation des risques et de la solvabilité, visant à démontrer la capacité d'un organisme à gérer l'ensemble des éléments modifiant sa solvabilité et sa santé financière.

Le système de gouvernance est une structure organisationnelle, qui doit définir de manière transparente et adéquate les responsabilités et tâches de chacun, à travers la mise en place des fonctions clés telles que la gestion des risques, la conformité, l'actuariat et l'audit interne.

En pratique, la compagnie doit disposer de politiques formalisées contenant les objectifs fixés en matière de gestion des risques. Le système de gouvernance doit veiller à répartir les responsabilités de manière appropriée, en séparant notamment les fonctions opérationnelles des fonctions de contrôle. Enfin, le dispositif mis en œuvre doit transmettre les informations de manière claire, via des reporting internes.

En cas de surveillance insuffisante de la part des sociétés d'assurance, les autorités de contrôle se réservent le droit d'imposer leurs propres systèmes. Parmi les pratiques employées par les régulateurs : le rehaussement du SCR. Le régulateur demande à la société visée un surplus de capital appelé capital add-on quantitatif, destiné à rectifier le montant de l'exigence de capital lorsque le profil de risque dévie des hypothèses de calcul utilisées ; ou qualitatif, destiné à rectifier l'exigence de capital lorsque la qualité de la gouvernance dévie des standards requis, et ne permet plus de maîtriser les risques de manière adaptée.

4.2. Système de Gouvernance

Dans le régime prudentiel prévu par Solvabilité 2, la gouvernance occupe une place centrale. L'efficacité d'un régime prudentiel repose sur une gouvernance appropriée des organismes contrôlés. Une gouvernance est donc considérée comme garante de l'efficacité des exigences quantitatives. L'organe d'administration joue un rôle central dans le système de gouvernance de Solvabilité 2. Ses membres seront soumis à une exigence d'honorabilité et de compétence et l'autorité de contrôle aura la possibilité de prendre des mesures contre eux.

Sous Solvabilité 2, il y a donc des exigences de gouvernance. L'entreprise est tenue de mettre en place un système de gouvernance efficace, qui garantisse une gestion saine et prudente de l'activité. Les attentes de ce système sont à minima une structure organisationnelle transparente adéquate et un dispositif efficace de transmission des informations. Il devra faire l'objet d'un examen interne régulier. Ensuite, elle devra rédiger un certain nombre de ses procédures internes. Puis, elle veillera à la continuité et à la régularité dans l'accomplissement de ses activités. Enfin, un contrôle du respect des exigences sera effectué.



4.3. Les exigences de compétences et d'honorabilité

Les entreprises d'assurances et de réassurance devront veiller à ce que les personnes qui dirigent effectivement l'entreprise ou qui occupent d'autres fonctions clés satisfassent aux exigences de compétences et d'honorabilité.

La compétence fait référence aux qualifications, connaissances et expériences professionnelles qui permettent une gestion saine et prudente de l'entreprise d'assurance.

L'honorabilité est définie par la réputation et l'intégrité des personnes qui assurent des fonctions clés ou qui dirigent l'entreprise d'assurance.

L'obligation de notification à l'autorité de contrôle porte sur les membres de l'organe d'administration, de gestion ou de contrôle ; le senior management ainsi que les responsables des fonctions clés. Seuls les titulaires de ces fonctions devraient être soumis à des obligations de notifications à l'autorité de contrôle.

Les entreprises devront également signaler à l'autorité de contrôle tout changement au niveau des personnes qui dirigent effectivement l'entreprise ou qui assument d'autres fonctions-clés.

L'article L. 332-2 du Code des assurances précise ainsi : « les personnes appelées à conduire une entreprise, une société ou une compagnie [...] doivent posséder l'honorabilité, la compétence ainsi que l'expérience nécessaire à leur fonction ». En effet, des obligations de notifications existent dans le cadre de la demande d'agrément, le changement de dirigeant, la modification d'actionnariat.

Pour les entreprises soumises au Code des assurances, seuls les principaux dirigeants sont concernés par ces notifications : Président du conseil d'administration, Directeur général, Directeur général délégué, Président du directoire, membres du directoire portant le titre de Directeur général.

L'exigence d'honorabilité est clairement définie par les textes notamment par le code des assurances, celui de la mutualité et le code de la Sécurité sociale qui mettent à disposition une liste exhaustive de crimes et délits tels que l'escroquerie ou encore l'abus de confiance et le blanchiment pour lesquels nul ne peut administrer une entreprise.

L'exigence de compétences par ailleurs n'est pas explicite puisque les codes stipulent seulement que les personnes pouvant conduire une entreprise doivent posséder la compétence et l'expérience nécessaires à leur fonction, sans fixer de critères précis.

En cas de manquement à une de ces exigences, la réglementation prévoit la possibilité de retirer les agréments. Cependant, l'autorité de contrôle ne dispose pas du pouvoir de refuser la nomination d'un dirigeant qui ne répond pas aux exigences d'honorabilité et/ou de compétence.

En termes d'applications concrètes, le champ des notifications qui regroupe les fonctions pour lesquelles il faudra notifier à l'autorité de contrôle n'est pas bien délimité. En cas de recours à la sous-traitance pour une fonction clé, l'entreprise est tenue de notifier le responsable de la fonction dans l'entreprise et chez le sous-traitant. La notification au superviseur devrait se faire à l'aide d'un formulaire standard harmonisé au niveau européen.

Il est difficile de définir au niveau européen des critères de compétence harmonisés.

L'article 48 de la directive énonce : « la fonction actuarielle est exercée par des personnes qui ont une connaissance des mathématiques actuarielles et financières à la mesure de la nature, de l'ampleur et de la complexité des risques inhérents à l'activité de l'entreprise d'assurance ou de réassurance et qui peuvent démontrer une expérience pertinente à la lumière des normes professionnelles et autres normes applicables ».



Pour les critères d'honorabilité, un casier judiciaire vierge d'un certain nombre de crimes et délits listés comme par exemple la banqueroute, escroquerie, l'abus de confiance permet de s'assurer de du respect de ceux-ci.

L'entreprise devra rédiger des procédures internes relatives à l'application des règles de compétence et d'honorabilité. Ces procédures devront notamment d'abord décrire les procédures de notifications aux superviseurs, puis les procédures d'évaluation de la compétence et de l'honorabilité et enfin les situations déclenchant une nouvelle réévaluation de la compétence et de l'honorabilité.

4.4. Les quatre fonctions clés

La directive Solvabilité 2 précise l'existence de quatre fonctions clés, à considérer comme « importantes et critiques », et à comprendre comme la capacité administrative de remplir certaines tâches de gouvernance. Ces fonctions sont soit confiées au personnel de l'entreprise d'assurance avec, ou non, des conseils d'experts extérieurs, soit sous-traitées.

Les quatre fonctions clés sont régies par quatre grands principes communs.

En effet, les titulaires des fonctions clés doivent remonter rapidement tout problème majeur et rapportent à l'organisme d'administration, de gestion ou de contrôle.

De plus, les titulaires doivent faire preuve d'un niveau suffisant d'autorité pour agir, être entendu et avoir accès aux informations nécessaires à l'exercice de leur fonction.

Les fonctions sont séparées et indépendantes, et seule la fonction audit interne ne peut être effectuée par le titulaire d'une autre fonction. (Plusieurs fonctions peuvent être confiées à une seule personne dans des organismes d'assurance de petite taille, sauf la fonction audit interne)

Enfin, les titulaires doivent faire preuve de compétence et d'honorabilités, et leurs noms sont notifiés à l'autorité de contrôle.

Aucune organisation spécifique n'est imposée pour la mise en œuvre des fonctions clés.

Les fonctions clés que les entreprises d'assurance devront mettre en place sont l'audit interne, la gestion des risques, la fonction conformité et la fonction actuarielle.

- La fonction audit interne devra évaluer l'efficacité du système de gouvernance et l'adéquation du système de contrôle interne avec les autres éléments du système de gouvernance. Un plan pourra être établi pour définir les priorités d'audit en fonction des sources de risque, et garantir que toutes les activités sont auditées régulièrement.
- La fonction de gestion des risques, « structurée de façon à faciliter la mise en œuvre du système de gestion des risques », a pour objectif de contrôler l'application des politiques de gestion des risques, identifier les déficiences du système de gestion des risques, etc. Dans le cadre de la fonction gestion des risques, d'autres travaux sont demandés aux entreprises utilisant un modèle interne pour les calculs d'exigences en capital.
- La fonction de conformité a pour objectif de conseiller les organes dirigeants sur le respect des dispositions législatives, réglementaires et administratives relatives à Solvabilité 2, et d'évaluer l'impact éventuel résultant d'un changement d'environnement juridique. L'entreprise devrait ainsi établir un plan de conformité, présentant les activités de la fonction à court et moyen terme.
- La fonction actuarielle a pour principales missions de prendre en charge la coordination du calcul des provisions techniques (coordonner et superviser le calcul, valider la méthodologie, les hypothèses, la qualité des données ...), contribuer à la mise en œuvre du système de gestion des risques et émettre un avis sur la politique de souscription et sur l'adéquation du programme de réassurance. Cette fonction doit être exercée par une personne ayant « une connaissance des mathématiques actuarielles et financières ». Enfin, un rapport de la fonction actuarielle devra être rédigé tous les ans et remis aux organes dirigeants.



Compte tenu de la taille des captives très fréquemment les fonctions clefs sont cumulés (hors l'audit) et/ ou sous-traités vers des experts afin de bénéficier d'économie d'échelle et d'accéder à toutes les expertises.

4.5. Les dispositions relatives à la sous-traitance

En cas de recours à la sous-traitance, l'entreprise d'assurance reste elle seule responsable du respect de l'ensemble de ses obligations. L'objectif est d'éviter à l'entreprise de détourner la réglementation en faisant appel à des sous-traitants qui ne seraient pas soumis à un contrôle.

Lorsque la sous-traitance concerne des activités importantes et critiques, des règles spécifiques s'appliquent. Les activités sont dites importantes et critiques si elles sont susceptibles de compromettre gravement la qualité du système de gouvernance, d'accroître indûment le risque opérationnel, de compromettre la capacité des autorités de contrôle de vérifier que l'entreprise se conforme bien à ses obligations, ou de nuire à la prestation continue d'un niveau de service satisfaisant à l'égard des assurés ou des adhérents.

Dans ce cas, en plus de vérifier que les termes du contrat de sous-traitance vérifient les exigences de Solvabilité 2, l'entreprise devra rédiger une politique écrite de sous-traitance. Cet écrit devra notamment comporter l'impact du recours à la sous-traitance sur l'activité de l'entreprise, et les modalités mises en place pour assurer le reporting et le suivi des activités sous-traitées.

L'entreprise devra également s'assurer que le prestataire respecte les mêmes obligations que cette dernière en ce qui concerne la confidentialité des données, qu'il dispose des compétences et autorisations nécessaires pour satisfaire les fonctions confiées, et qu'il n'y a aucun problème de conflit d'intérêts avec l'entreprise.

Un contrat liant le prestataire et l'entreprise devra obligatoirement être écrit. Ce contrat de sous-traitance comportera les droits et obligations de chacune des parties, l'engagement du prestataire d'être en conformité avec la réglementation et les recommandations en vigueur, son engagement de coopérer avec l'autorité de contrôle pour ce qui touche au domaine des activités sous-traitées, un délai de préavis en cas de rupture du contrat de sous-traitance, etc.

L'organe dirigeant sera chargé de vérifier que les contrôles du prestataire ont été assurés et validera les contrats.

L'entreprise d'assurance devra informer l'autorité de contrôle en cas de recours à la sous-traitance pour des activités ou fonctions importantes et critiques, et lui transmettre toute information relative aux évolutions importantes concernant ces fonctions et activités.

Enfin, la directive Solvabilité 2 donne la possibilité à l'autorité de contrôle d'avoir accès aux sous-traitants de l'entreprise, aux données afférentes aux fonctions et activités sous-traitées et aux locaux du prestataire. Ainsi, l'entreprise d'assurance devra s'assurer de la capacité du prestataire de coopérer avec l'autorité de contrôle.

Comme indiqué, la sous-traitance est largement utilisée dans le cadre de la gestion, du contrôle et de la conformité des sociétés captives.