



LES PLACES INTERNATIONALES D'ASSURANCE

ANTOINE MERIEUX*

Dans la problématique de la place financière, l'activité de l'assurance a été souvent reléguée au second plan. L'attention s'est longtemps concentrée sur les deux autres grands métiers financiers, la banque et l'industrie des titres. La prépondérance historique du marché de Londres a pu aussi, un temps, paraître réduire le champ de la compétition pour la localisation des activités d'assurance.

Le poids économique de l'assurance (2 155 milliards de dollars de primes au niveau mondial en 1998) qui représente en moyenne 7,4 % du PNB dans les pays industrialisés, est certes très important, mais une large part de cette activité est pour le moment réalisée exclusivement sur les marchés domestiques. Elle concerne, en effet, des polices de particuliers ou d'entreprises, petites et moyennes, relevant de régimes juridiques et fiscaux spécifiques et impliquant des relations de proximité avec les clients qui sont peu sensibles aux risques de délocalisation. Un certain nombre de facteurs concourent cependant à accentuer aujourd'hui la compétition au niveau européen et mondial pour la localisation des activités d'assurance.

Le mouvement de globalisation de l'économie, favorisé par la déréglementation et les technologies de l'information, pousse à l'internationalisation des marchés d'assurance. Celle-ci est aussi accélérée par l'émergence de grands groupes financiers, spécialisés dans l'assurance ou offrant des services diversifiés, qui disposent de larges réseaux en voie d'intégration, susceptibles de déplacer facilement les centres de décision et de gestion.

Les activités d'assurance ne peuvent plus être dissociées des autres industries qui constituent les places financières. La déréglementation rapproche de plus en plus les métiers traditionnellement séparés de la banque et de l'assurance ; la frontière se brouille entre produits d'épargne et produits d'assurance-vie ; le traitement de plus en plus global des

* Directeur des affaires européennes et internationales de la FFSA, Délégué général de l'Association d'économie financière.



risques des entreprises va de pair avec une approche de plus en plus financière de la gestion de ces risques ; de même, l'innovation financière introduit des solutions nouvelles de marché pour la couverture des grands risques. En tant qu'investisseurs institutionnels et gestionnaires d'actifs, les assureurs ont aussi vu leur rôle augmenter dans l'animation des places financières avec la transformation des conditions de gestion de leurs placements, beaucoup plus tournés que par le passé vers les actions, les produits sophistiqués et les investissements internationaux.

L'évolution des dernières années a enfin montré que de nouveaux centres d'assurance pouvaient apparaître, que les positions les plus ancrées historiquement n'étaient jamais acquises, que les cartes pouvaient être redistribuées.

La localisation des activités d'assurance et de réassurance est donc bien aujourd'hui partie intégrante de la problématique des places financières.

L'ENJEU DE LA COMPÉTITION ENTRE PLACES D'ASSURANCE

Selon la définition classique¹ « une place d'assurance internationale est un lieu où se concentrent, de façon efficace, l'offre et la demande d'assurance et de réassurance, nationales et internationales qui attire les courtiers et les souscripteurs du monde entier et assure de façon pérenne la présence de capacités d'assurance, malgré les vicissitudes conjoncturelles du marché ».

Mais à l'heure de l'Internet et des marchés électroniques, la notion de place d'assurance, lieu géographique, a-t-elle cependant encore un sens ?

Pour bon nombre d'utilisateurs des grands services financiers et notamment d'assurance, la notion de place apparaît dépassée.

La localisation des entreprises et des investisseurs institutionnels est de moins en moins contrainte, avec la révolution de l'information qui favorise la décentralisation et l'éclatement des centres de décision. D'ores et déjà aux Etats-Unis, les compagnies d'assurance² réglementées au niveau des Etats subfédérés, les gestionnaires de fonds et les fonds de pension sont largement disséminés sur tout le territoire. De même, les sièges des grandes entreprises souscrivant les grands risques n'obéissent à aucune contrainte de concentration et participent à l'éclatement des marchés.

Le « village virtuel » rend plus difficile la localisation de l'endroit où l'action se passe et où il convient d'être présent.

Enfin, dans le domaine de l'assurance, cette évolution est aussi favorisée par la forte concentration du courtage qui dispose d'un large réseau et d'une grande mobilité géographique.

La notion de place reste cependant très importante pour les professionnels de l'assurance, comme pour ceux des autres métiers financiers :



la dispersion de la demande et la virtualisation de l'activité rendent paradoxalement nécessaire l'existence de places fortement structurées dans un lieu géographique qui dispose :

- d'un environnement économique et politique stable ;
- d'une masse critique de professionnels et d'expertises, non seulement dans les « cœurs de métiers » mais dans les métiers annexes (cabinets juridiques, experts, prévention, règlement des sinistres, auditeurs...) ;
- des règles du jeu précises assurant à la fois la nécessité et la transparence des transactions ;
- d'un cadre juridique, comptable et fiscal compétitif.
- des structures collectives gérant certains services techniques ou de promotion, ou organisant des manifestations conviviales propres à l'émergence d'un « esprit de place ».

Les acteurs du village global et les promoteurs d'une nouvelle économie virtuelle ont toujours besoin d'une « place de marché ».

Le cadre européen a-t-il un sens dans la compétition pour la localisation des activités d'assurance ?

Le marché européen de l'assurance apparaît encore aujourd'hui plus théorique que réel. Malgré la mise en place d'un cadre juridique très élaboré, à travers les trois générations de directives donnant aux sociétés d'assurance le passeport européen, la liberté d'établissement et la libre prestation de services, force est de reconnaître que beaucoup reste à faire pour que se concrétise un véritable marché européen unique de l'assurance pour les marchés traditionnels vie et non-vie.

Pour le développement de leurs activités en Europe, les grands assureurs français et étrangers ont choisi pour l'instant des politiques d'établissement par voie de filiales et de succursales, et les possibilités offertes par la libre prestation de services ont été très peu utilisées, sauf pour les transactions transfrontières ou pour les activités internationales où elles étaient d'ores et déjà pratiquées depuis longtemps.

L'absence de convergence de la fiscalité, les différences subsistant dans le droit des contrats et la protection des consommateurs et plus profondément l'attachement des acteurs à une relation de proximité qui serait seule à même de préserver le climat de confiance entre le client et son assureur, ont jusqu'à présent solidement maintenu les particularismes nationaux. La relative lenteur de l'intégration des réseaux des grands groupes, qui n'en est qu'à ses débuts, reflète aussi la persistance de ces particularismes.

La situation pourrait cependant évoluer sous l'effet de trois facteurs : la généralisation de l'usage de l'euro auprès des particuliers, qui facilitera les comparaisons de prix, devrait avoir un puissant effet d'intégration ; les efforts de la Commission devraient réduire les derniers obstacles, notamment fiscaux, qui maintiennent la segmentation des marchés ;

enfin, le développement des transactions en ligne sur Internet devrait aussi donner un nouveau champ à la libre prestation de services et faciliter l'introduction de nouveaux acteurs. Dans l'assurance comme dans la banque, les gisements de productivité que recèle l'ouverture d'un véritable marché européen des services financiers ne devraient pas manquer d'être exploités.

Dans l'immédiat, face à la résistance, à l'intégration des marchés domestiques européens, la concurrence entre places d'assurance s'exerce dans un cadre autant mondial qu'euro-péen et porte essentiellement sur trois activités : la réassurance, le MAT (Maritime, Aviation, Transport), et les grands risques non-MAT, notamment le « *home foreign* »³.

*LONDRES CONSERVE ENCORE LA PREMIÈRE PLACE,
MALGRÉ LES DIFFICULTÉS DES LLOYD'S ET LA CONCUR-
RENCE ACCRUE DES AUTRES CENTRES D'ASSURANCE*

Londres, traditionnellement la première place internationale d'assurance, est organisée autour de deux marchés, le marché de Londres et l'institution tricentenaire des Lloyd's, et de trois groupes d'acteurs⁴ :

- les compagnies d'assurance actives sur le marché de Londres, qui sont au nombre de 129 à fin 1998, pour la plupart filiales ou succursales de groupes internationaux. Elles étaient regroupées jusqu'en 1998 autour de deux associations : l'ILU (Institute of London Underwriters) et LIRMA (London Insurance and Reinsurance Market Association)⁵ ;
- les 139 syndicats spécialisés⁶ par catégories d'activités regroupent les *names* des Lloyd's (personnes privées assurant de façon illimitée sur leurs biens propres la couverture des pertes éventuelles). Du fait de la grave crise traversée par l'institution au cours des dernières années, le nombre de *names* est revenu de 18 024 en 1993 à 4 712 en 1999 auxquels se sont adjoints 435 membres *corporate*. Le nombre de syndicats a aussi été considérablement réduit par fusion ou cessation d'activité ;
- les 39 *marine protection and indemnity clubs*⁶, associations mutuelles d'armateurs spécialisées dans la couverture des risques maritimes (P & I clubs).

A ces grands acteurs, il convient d'ajouter les courtiers, notamment les 135 cabinets de courtage enregistrés par les Lloyd's (à fin 1998) et un grand nombre d'acteurs opérant dans les métiers annexes à l'assurance. Au total, près de 50 000 personnes sont employées dans l'activité d'assurance à l'international sur la Place de Londres, où les acteurs internationaux ont pris une place prépondérante, avec le relatif affaiblissement, au cours des dernières années, des sociétés d'assurance traditionnelles et la reprise par le courtage américain de fleurons du courtage britannique. La répartition des différentes activités selon les acteurs se présente en 1998 comme indiqué dans le tableau n°1 :

Les différentes activités de la Place de Londres en 1998

Primes nettes (millions de livres sterling) 1998			Réassurance	TOTAL
	MAT	Home Foreign	Non marine	
Compagnies d'assurance	932	853	1589	3374
Marine P&I clubs et autres	735	31	1401	2167
Lloyd's	1609	1708	1131	4448
TOTAL	3276	2592	4121	9989

Source : ABI

La part de Londres dans le marché mondial est particulièrement forte en MAT et en *home foreign* constitué pour une large part des *surplus lines* américaines⁷.

En 1996, les primes MAT souscrites à Londres représentaient le tiers des primes mondiales de ce marché, correspondant à une part de marché de 24 % pour le maritime et de 37 % pour l'aviation. Les primes de réassurance souscrites à Londres ne représentaient, à la même date, que 5 % du marché mondial.

Londres a traditionnellement fondé sa prédominance sur un certain nombre de facteurs :

- l'existence d'une masse critique très importante d'experts de qualité, assurant non seulement la souscription, mais aussi tous les métiers périphériques : cabinets d'audit, actuaires conseils, consultants, inspecteurs des risques, juristes ;
- l'extrême concentration géographique des acteurs, qui sont pour certains d'entre eux regroupés dans des immeubles communs, facilite la cohésion, la circulation de l'information et les rencontres fréquentes entre professionnels ;
- la proximité d'un grand centre financier et notamment des banques d'investissement, qui facilite l'innovation, à l'heure de la gestion globale des risques et du développement *du one stop shopping*.

Les Lloyd's disposent de positions fortes dans le maritime, l'aviation et l'énergie. Les risques étrangers, tout particulièrement américains, représentent les deux tiers du chiffre d'affaires. Entre 1988 et 1992, ce marché a cependant connu des pertes énormes (8,1 milliards de livres en pertes cumulées sur 5 ans) liées à une accumulation de sinistres industriels et catastrophes naturelles et à un contrôle insuffisant des souscriptions et engagements, au titre notamment de la pollution et de l'amiante, particulièrement dans les branches responsabilité civile aux USA. Cette crise, très coûteuse pour les *names*, a menacé l'existence même de l'institution, entraîné une stagnation de ses capacités de souscription, une dégradation de son image et des pertes de parts de marché.

En 1999, la capacité globale de souscription des Lloyd's s'établissait à 9,9 milliards de livres, dont 6,5 milliards effectivement souscrits. En 1991, en termes de part du marché mondial, les Lloyd's représentaient 18 % du maritime et 31,99 % du marché aviation, alors qu'en 1996, elle n'était plus que de 11,2 % pour le maritime et 21,6 % pour l'aviation. Sa part du marché de la réassurance a aussi considérablement baissé (3,3 %, contre 6,6 % en 1991), au profit des autres places qui ont augmenté leur capacité de conserver les risques.

La création d'Equitas, structure de défaillance destinée à apurer les pertes des années antérieures à 1993, et l'introduction dans les syndicats du nouveau Lloyd's de sociétés privées à responsabilité limitée a permis le sauvetage de l'institution qui a pu continuer à valoriser, grâce aussi à un rebond du marché, son savoir-faire et un réseau de licences dans 57 pays. Les actions contentieuses en cours, initiées notamment par les *names* les plus récemment recrutés, continuent cependant à peser sur l'institution. Des incertitudes subsistent aussi sur la capacité d'Equitas à faire face aux engagements du passé. Enfin, la cohabitation des *names* traditionnels et des sociétés privées dans la nouvelle organisation n'est pas aisée dans la conjoncture actuelle très compétitive. Les pertes importantes qui sont constatées ou prévues sur la période 1997/2000, évaluées par Moody's au début de l'année 2000 à plus de 2 milliards de livres et portent sur tous les compartiments du marché, vont mettre en jeu et tester à nouveau la solidarité de ses membres, en particulier les membres *corporate*.

Parallèlement à la crise des Lloyd's, de nombreux segments du marché de Londres, et notamment le maritime, sont aujourd'hui affectés par des conditions de marché très défavorables que les caractéristiques du marché londonien ont tendance à amplifier. Le marché est en effet plus un marché de courtage qu'un marché de compagnies. Le courtier structure le produit d'assurance, le commercialise et son contrôle de l'ingénierie du contrat lui donne une forte influence sur les transactions, les compagnies coupées de leurs clients ne pouvant généralement se différencier que par une compétition sur le seul prix.

Dans cette conjoncture difficile, le marché de Londres qui a aussi longtemps souffert de ses coûts importants et d'une forte fragmentation liée à la diversité des organismes du marché et de leur régulation, s'est cependant engagé dans une modernisation de ses structures, à laquelle concourent tous les acteurs.

Un important progrès a été réalisé avec la fusion en 1999 de l'Institute of London Underwriters (ILU) et du London International Insurance and Reinsurance Market Association (LIRMA) pour créer l'International Underwriting Association (IUA). Les structures de contrôle ont été regroupées au sein de la Financial Services Authority (FSA). Un rappro-

chement supplémentaire avec les Lloyd's n'est pas à exclure à terme.

De même, malgré certaines réticences, en provenance notamment des courtiers, les trois réseaux qui gèrent automatiquement les transactions internationales : LIMNET, RINET, WIN ont été fusionnés dans WISE (World Insurance e.commerce), intranet ouvert à tous les opérateurs, qu'ils soient ou non basés à Londres.

LES BERMUDES

En quelques années, bénéficiant des difficultés du marché londonien et surtout d'un cadre fiscal favorable, les Bermudes ont développé une activité importante dans la réassurance. Elles ont été d'abord le premier marché mondial pour les captives, accueillant plus de 1 500 filiales d'auto-assurance des plus grandes entreprises mondiales et tout particulièrement américaines (environ 50 % du total).

Les Bermudes se sont développées aussi très rapidement depuis 1992-1993 dans l'assurance catastrophe et elles sont aujourd'hui très actives dans la réassurance financière.

L'île dispose de trois marchés bien distincts, qui représentaient, en 1998, 21,2 milliards de dollars de primes brutes :

- les marchés d'assurance directe : quatre sociétés ACE, XL (lancés par Marsh and McLennan), Starr Excess (AIG) et Chubb Atlantic Indemnity offrent des capacités importantes pour l'assurance de responsabilité civile : la réassurance catastrophe dommages, qui représentait, en 1996, 20 % du marché mondial, comprend 8 groupes conduits par Mid Ocean et Partner Re et les *finite risks* (réassurance financière).

A partir du milieu des années 1990, les groupes bermudiens ont commencé à bâtir un réseau international. ACE a racheté l'activité globale dommages de Cigna et est devenu le premier souscripteur des Lloyd's par l'acquisition de Tarquin/Charman. XL capital a fusionné avec Nac-Re, 8^{ème} réassureur américain. Enfin, Partner Re a acheté la SAFR à Swiss-Re et Winthertur Re au groupe Winthertur.

S'il en a été largement le moteur, le succès des Bermudes ne peut aujourd'hui être exclusivement attribué au seul statut fiscal de l'île. Celle-ci dispose d'un niveau d'expertise et de service qui en fait un véritable compétiteur de Londres. Bénéficiant de la proximité de New York, l'île se veut aussi le laboratoire des nouvelles techniques d'assurance, exploitant la zone de convergence entre assurance et marchés financiers.

Enfin, son cadre réglementaire, qu'il concerne les règles prudentielles ou la lutte contre le blanchiment des capitaux, se veut rigoureux, ce qui constitue un facteur positif dans le contexte actuel de vigilance internationale accrue vis-à-vis des centres *offshore*.

Il reste que le principal attrait des Bermudes, son statut fiscal, constitue aussi son principal élément de fragilité si les débats en cours au

Congrès et dans l'administration américaine devaient déboucher sur sa remise en cause.

LES PLACES EUROPÉENNES (HORS PARIS)

La prédominance de Londres n'a pas empêché le maintien et le développement en Europe de places régionales, articulées autour de quelques grands groupes.

Les centres d'assurance allemands

Bien que le marché allemand de la réassurance soit le deuxième du monde, avec 22 % des primes, la structure fédérale du pays a favorisé l'émergence de nombreux centres concurrents :

- Munich est la première place allemande d'assurance et de réassurance, siège de la première compagnie de réassurance mondiale, Munich Re, d'Allianz, de Frankona Rück (filiale de GE capital/Employers Re) et de Bayerische Rück (filiale de Swiss Re) ;
- Cologne est le siège de deux assureurs importants, AXA-Colonia et Gerling, très actifs sur les grands risques d'entreprise et de deux réassureurs : Kölnische Rück (filiale de Berkshire Hathaway/General Re) et Gerling Globale Rück.

Parmi les autres villes disposant d'une forte activité d'assurance ou de réassurance, il convient de citer Francfort, Hanovre, Hambourg et peut-être bientôt Berlin.

Zurich

L'agglomération concentre toute l'industrie suisse de l'assurance et de la réassurance : Zurich, Swiss-Re et Winthertur et bénéficie de sa situation de place boursière, particulièrement utile pour la réassurance financière.

Cet intérêt suisse pour la réassurance financière s'est traduit par des alliances de ces grands groupes avec le Crédit Suisse, pour créer des filiales développant des produits dérivés tant à New York qu'aux Bermudes. Le seul véritable handicap de la place suisse reste la petite taille de son marché domestique. L'activité de réassurance était ainsi axée en 1996 pour 84 % des encaissements sur le marché international, pour moitié en provenance de marchés européens.

LA PLACE DE PARIS

Adossée au cinquième marché mondial de l'assurance, la Place de Paris dispose d'une réputation internationale reconnue et de positions importantes sur certains segments du marché international.

Elle est le siège, en premier lieu avec AXA, du premier groupe



mondial d'assurance en termes d'actifs, dont l'activité se développe en Europe et dans le monde entier à partir d'un puissant réseau de filiales.

Paris dispose aussi traditionnellement de fortes positions dans le domaine de l'assurance maritime et transport (5^{ème} rang mondial⁸ en 1997 avec 8,5 % du marché mondial, 2^{ème} rang mondial pour la flotte de commerce internationale à quasi égalité avec les Lloyd's). Le rapatriement, dans le courant de l'an 2000 de la souscription des affaires maritimes internationales de Londres à Paris pour l'ensemble du groupe AXA, est un signe supplémentaire de la capacité de Paris à créer un environnement propice à cette activité, pourtant pendant longtemps une spécialité londonienne. Paris est aussi très présent en assurance aérienne et spatiale. Favorisés par une industrie aéronautique forte, partis très tôt à la conquête du marché américain, les principaux groupes français et notamment les GIE Réunion aérienne et Réunion spatiale⁹ détenaient, en 1998, 25 % du marché mondial de l'assurance aérienne et 20 % de l'assurance spatiale.

Enfin, Paris dispose d'une capacité importante en réassurance (6^{ème} rang mondial¹⁰ pour la réassurance professionnelle) avec un réassureur, la SCOR, figurant parmi les 10 premiers mondiaux.

Malgré ses succès et ses atouts, la Place de Paris n'a cependant pas pu jusqu'ici concrétiser toutes ses ambitions à l'international.

Les dernières années ont vu se réduire le nombre de groupes français présents dans les activités internationales : dans le domaine de l'assurance directe, les fusions Allianz-AGF-PFA, Commercial Union-Abeille-General Accident-Norwich Union et la reprise du GAN par Groupama ont conduit à une réduction sensible des réseaux français à l'étranger.

De même, les plus grands courtiers français sont maintenant contrôlés partiellement ou en totalité par des groupes étrangers (Gras Savoye par Willis Corroon, Faugère et Jutheau et CECAR par Marsh & McLennan, SGCA et Le Blanc de Nicolay par Aon).

Dans la réassurance, la période récente a vu aussi la montée en puissance de la présence à Paris de grands réassureurs étrangers, tels Swiss Re, General Re, ERC Frankona. Ces implantations et la présence d'importantes filiales étrangères présentent certes l'avantage d'accroître le caractère international de la Place de Paris. L'éloignement des centres de décision peut cependant freiner le développement à Paris de certaines activités tels les grands risques.

Au-delà du trop petit nombre de grandes sociétés suffisamment capitalisées pour pouvoir jouer un rôle offensif à l'international, Paris souffre, malgré les progrès réalisés, d'un réseau de professions annexes à l'assurance (cabinets juridiques, entreprises spécialisées dans l'évaluation des risques ou la prévention, *traders*...) insuffisamment développé. Le recrutement de ces experts multilingues à l'étranger est rendu difficile



par un environnement fiscal pénalisant (en particulier la taxe sur les salaires de 10 % pour les sociétés et la forte progressivité de l'impôt sur le revenu). Or, la force d'une place d'assurance réside pour beaucoup dans la compétitivité et la notoriété de chacun des maillons de la chaîne allant de l'entreprise à l'assurance.

Le recours aux réseaux informatisés de communication et de traitement de l'information via Internet reste aussi insuffisamment répandu. Enfin, les structures « conviviales », telles l'AMRAE (Association pour le management des risques et des assurances de l'entreprise ou la SIP (Association des souscripteurs internationaux de Paris) qui entretiennent le sentiment d'appartenance à une place en organisant la circulation de l'information et des rencontres entre assureurs, réassureurs et gestionnaires de risques restent peu nombreuses.

Pour bien figurer dans la compétition européenne et mondiale des places d'assurance, le marché de Paris doit mieux s'organiser pour faire valoir ses indéniables atouts et notamment le gisement d'expertise qui existe sur la place.

A moyen terme, la position de la Place de Paris à l'international dépendra plus fondamentalement des conditions dans lesquelles l'assurance française relèvera le défi que représente la création progressive d'un véritable marché européen de l'assurance. C'est le problème de la compétitivité de l'assurance française dans l'Europe de demain qui est ici posé. La concurrence ne sera pas seulement entre entreprises, mais aussi entre régimes fiscaux, prudentiels et de contrôle. En matière de risque maritime et de grands risques, Paris est ainsi très pénalisée par le contrôle en brut des engagements, qui ne permet pas d'admettre les créances sur les réassureurs en représentation des réserves techniques. Les entreprises d'assurance françaises doivent aussi pouvoir s'appuyer sur un marché domestique où auront disparu les distorsions qui empêchent le libre jeu de la concurrence.

Par ailleurs, si l'activité d'assurance est une composante essentielle de la place financière, les assureurs ont besoin à leur tour de disposer d'une place financière dynamique, efficace et bien « branchée » sur le marché mondial des capitaux : en tant qu'investisseurs, leurs intérêts rejoignent exactement ceux des autres intervenants financiers (banquiers, gestionnaires de fonds...) car ils font le même métier ; en tant qu'assureurs, ils sont aussi directement partie prenante, car ils bénéficient de l'effet d'attraction d'une place financière solide sur la grande clientèle d'entreprises internationales.

Avec la convergence qui s'accélère entre les différentes industries financières, le marché de l'assurance à Paris ne pourra enfin compter sur la scène mondiale que si la place dispose de toute la gamme de produits et d'acteurs (notamment les fonds de pension) et si l'ensemble des



professions financières opèrent leur mutation et s'organisent pour proposer à des clients de plus en plus exigeants l'offre la plus compétitive pour la gestion des risques de demain.

NOTES

1. Rapport du groupe d'Europlace présidé par Jean-Jacques Bonnaud, octobre 1994.
2. Employers Re, 2^{ème} réassureur américain et 4^{ème} mondial, a ainsi son siège à Kansas City
3. Home foreign : assurance des risques étrangers non maritimes à partir de Londres
4. Rapport E. Hervé-Bazin sur les futures places internationales d'assurance et de réassurance de décembre 1994
5. Aujourd'hui fusionné dans l'IUA
6. Chiffres à fin 1998
7. Activités d'assurance sur des risques domestiques que les assureurs américains ne peuvent ou ne veulent assurer
- 8 . Après le Japon, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne
9. Les deux sociétés détiennent respectivement 15 et 12 % d'un marché mondial représentant en 1998 1,5 milliard de dollars (aérien) et 975 millions de dollars (spatial)
10. Après l'Allemagne, les Etats-Unis, le marché londonien, la Suisse et les Bermudes