

Nouveaux risques, quelles capacités ?

Le risque fait partie de la réalité des affaires. Et nous vivons dans un monde où les risques sont toujours plus complexes. Le besoin d'une gestion efficace du risque a rarement été aussi important qu'aujourd'hui, au moment où nous essayons de faire face aux conséquences des événements de l'année dernière : les attaques terroristes du mois de septembre, les secousses ressenties par certaines de nos plus grandes entreprises, telles Enron, Arthur Anderson, Worldcom..., et les incertitudes quant à l'avenir de l'économie mondiale. Nous vivons dans un monde fortement inter-connecté, où le risque peut avoir des conséquences aussi soudaines que profondes.

Le risque n'est toutefois pas entièrement mauvais ; ce n'est qu'en prenant quelques risques pour le compte de ses actionnaires qu'une entreprise peut créer de la valeur ajoutée. Chaque entreprise connaît les risques de son métier, qu'elle surmonte grâce à son expertise en créant de la valeur pour ses actionnaires ; en même temps chaque entreprise doit faire face à d'autres risques qu'elle maîtrise moins bien et qu'elle essaie donc de gérer ou transférer au moyen de mécanismes comme le hedging ou l'assurance. Gérer le risque, c'est non seulement éviter les pertes catastrophiques mais aussi savoir profiter des avantages concurrentiels.

Cette année Aon a demandé à CFO Research Services (qui fait partie du groupe Economist) de réaliser une étude aux Etats-Unis et en Europe pour savoir comment les entreprises intègrent la gestion du risque dans leurs objectifs stratégiques (étude publiée sous le titre : « Strategic Risk Management : New Disciplines, New Opportunities »). L'importance de la gestion des risques du métier dans la création de la valeur pour les actionnaires est soulignée par le Responsable du Risque de Duke Energy, Richard Osborne, cité dans le rapport, qui dit : « Notre responsabilité est d'identifier les domaines où l'expertise de Duke Energy peut créer le meilleur retour pour ses investisseurs, compte tenu du risque. »

Ce projet de recherche confirme également l'importance de la gestion du risque comme outil concurrentiel : 49% des entreprises interrogées déclarent qu'une approche stratégique à la gestion du risque peut donner un avantage concurrentiel. Les Directeurs Financiers croient qu'elle permet essentiellement de mieux affecter les ressources et de prendre en compte plus efficacement les risques clés de l'industrie.

Depuis des siècles l'assurance et la réassurance ont proposé des instruments bien connus et éprouvés pour financer les risques non-essentiels, permettant ainsi aux entreprises de faire des affaires en se focalisant sur l'exploitation de leurs compétences particulières. Ainsi, beaucoup d'innovations et d'investissements ne pourront avoir lieu sans le soutien d'une assurance pour couvrir les risques de construction, les garanties et les risques politiques.

Le premier type d'assurance fut probablement l'assurance maritime – qui a permis le développement du commerce ici sur les côtes méditerranéennes. Depuis lors toute une gamme de nouveaux produits d'assurance, essentiellement non-maritimes, a été développée pour couvrir des individus et des entreprises exposés à des risques d'accident et de dommages aux biens. L'innovation, en partenariat avec des courtiers et autres porteurs de risques désireux de financer ou transférer l'exposition de leurs propres clients, a donné lieu à la création de divers produits d'assurance pour couvrir des besoins nouveaux et croissants.

Autrefois la plupart des entreprises étaient industrielles, avec des biens tangibles (usines, immeubles, machines) à assurer ; aujourd'hui, avec la montée en puissance des services dans l'économie mondiale, les intangibles (les marques, l'image, les brevets) sont devenus des sources essentielles de valeur.

Cette tendance ressort nettement des enquêtes effectuées par Aon depuis quelques années auprès des gestionnaires des risques au Royaume Uni. Interrogés pour savoir quels étaient les risques qu'ils estimaient prioritaires, en 1975 ils citaient les dommages aux biens, en 1977 le risque environnemental et le terrorisme, et en 1999 l'environnement et la perte d'exploitation. Lors de la dernière étude, en 2001, ils mettaient en avant la perte d'image et la protection de la marque. Ceci confirme l'importance croissante des 'intangibles' par rapport aux biens physiques. Les marques et les brevets peuvent valoir des millions de dollars. A Aon nous travaillons avec les marchés de l'assurance pour développer des solutions dans le domaine de la propriété intellectuelle, couvrant des risques comme les contrefaçons, les revenus générés par les licences, et l'application des brevets.

La perte d'exploitation se situait toujours en deuxième place dans l'étude de 2001, reflet des systèmes actuels de production avec leurs flux tendus et leur minimum d'inventaire qui créent, dans les chaînes de valeur ajoutée d'aujourd'hui, une forte dépendance à la fois vis-à-vis des fournisseurs et des clients. Ce message a été renforcé par les sinistres liés au WTC, parmi lesquels les pertes par interruption de l'exploitation seront les plus importantes.

Les responsabilités juridiques des entreprises qui fonctionnent dans le monde moderne augmentent sans cesse, tout comme leurs devoirs envers leurs partenaires. Les assurances de base pour les employés (accidents du travail, responsabilité de l'employeur) et les clients (responsabilité professionnelle, responsabilité liée aux produits) s'affinent continuellement pour tenir compte de nouveaux risques. Les stress au travail, par exemple, préoccupe de plus en plus les Britanniques. Toutefois, il est aujourd'hui très difficile dans plusieurs pays de trouver la capacité nécessaire pour couvrir certains types de responsabilité professionnelle ou commerciale. La disparition de plusieurs assureurs en Australie, par exemple, a provoqué une pénurie de couverture en matière de responsabilité professionnelle qui est à l'origine de difficultés dans les secteurs du bâtiment et de la santé.

L'assurance des mandateurs sociaux est un autre secteur qui connaît un rétrécissement de la capacité : les primes et franchises augmentent de façon astronomique, et les assurés sont obligés d'accepter une part de co-assurance importante. Les entreprises dans les secteurs industriels touchés par les scandales – télécoms, technologie, commerce d'énergie, et, en partie, les services financiers – sont les plus affectées, car on n'a plus confiance dorénavant ni en la capacité des directeurs d'entreprises ni en la fiabilité des systèmes de reporting financier.

La société (à travers le système juridique) et les gouvernements semblent vouloir imposer aux entreprises des devoirs et des responsabilités de plus en plus contraignants, ce qui alourdit les conséquences financières des risques anciens, et en crée de nouveaux, comme les risques environnementaux. La législation sur les changements climatiques, par exemple, va exposer les entreprises à des sanctions à partir de 2005 en cas de non-conformité ; le besoin de faire vérifier cette conformité aux normes de fonctionnement et aux niveaux d'émissions par des comptables et autres experts va créer de nouveaux risques liés à ces services professionnels, et ce dans un marché des assurances déjà trop sollicité par ailleurs.

L'évolution de chaque catégorie de risque donne à l'industrie des assurances la possibilité de proposer aux entreprises et aux individus des solutions pour financer le risque, leur permettant de se concentrer sur les risques à valeur ajoutée liés à leur métier tout en transférant la plupart des risques non-essentiels à un assureur et/ou réassureur.

Ceci dit, l'assurance ne peut pas fonctionner comme un filet de sécurité pour rattraper et rembourser tous les problèmes liés aux risques dans nos sociétés. L'industrie des assurances ne possède pas une bourse sans fond ; je reviendrai sur cette question par la suite.

Le risque et les responsabilités qu'il engendre, changent sans cesse. La technologie, par exemple, évolue, ainsi que le cadre juridique. Ces évolutions, toutefois, vont presque toujours dans le même sens, c'est à dire vers un accroissement (plutôt qu'une diminution) de la responsabilité de nos clients et leurs charges financières potentielles. Ceci parce que les risques existants s'aggravent tandis que de nouveaux risques émergent. Parfois l'importance de cet accroissement du risque n'est pas bien mesurée, ni par nos clients ni par les leurs, avant la survenue d'un incident ; ce n'est qu'au moment de la déclaration d'un sinistre qu'on s'en rend compte.

Mais comme je l'ai déjà dit, la capacité financière des porteurs de risque n'est pas infinie, et elle n'augmente pas nécessairement au même rythme que les risques sous-jacents. Les exemples récents ne manquent pas.

Les pertes, dans tous les domaines, sont en augmentation. Il a fallu renforcer les réserves pour certains sinistres à liquidation lente, les pertes par attrition augmentent toujours, et la fréquence des pertes est en hausse aussi bien en excédent de sinistres qu'en catastrophes.

Les assureurs ont souffert également des chutes récentes des bourses ; beaucoup ont été obligés de réduire brutalement la valeur de leurs portefeuilles d'investissement. On le constate actuellement avec les résultats annoncés pour le deuxième semestre par plusieurs grands groupes, comme Munich Re, Swiss Re, Zurich Financial Services, et Axa.

En fait, on assiste depuis quelques années à un « retrait du risque » de la part des assureurs et réassureurs. La capacité disponible pour les secteurs traditionnels des dommages aux biens et des accidents a effectivement diminué. Le pool qui soutient la poursuite des activités non-vie a connu plus de retraits de capitaux que d'apports – à cause du renforcement des réserves, des pertes encourues, des dévaluations des investissements et des abandons d'activité. Certains assureurs importants ont diminué leurs engagements dans le secteur non-vie industriel, se retirant de certains types d'affaires pour se développer préférentiellement dans l'assurance des personnes ou dans les portefeuilles vie et santé. Ceci parce qu'ils estiment que les risques commerciaux représentent une activité trop volatile et pas suffisamment rémunératrice. Autrefois les pertes de souscription étaient tolérées parce que compensées par les retours sur investissement ; ce n'est plus le cas. Un exemple est fourni par CGNU, maintenant Aviva, qui a vendu la plupart de son portefeuille commercial non-vie (y compris le Royaume Uni, les USA, l'Allemagne et l'Afrique du Sud) pour intensifier ses opérations de bancassurance et d'assurance vie partout dans le monde.

Autres exemples : Winterthur, qui s'est retiré des risques globaux ; ACE qui cherche à ré-équilibrer ses opérations en trois parties égales consacrées aux dommages aux biens, à l'assurance de la personne, et aux accidents/santé. St Paul a quitté le secteur des responsabilités professionnelles médicales, l'un de ses portefeuilles les plus importants (et un secteur où depuis des décennies elle était le numéro un aux Etats-Unis). Citigroup a cédé ses opérations dommages aux biens, expliquant que le rapport risque/bénéfice était moins favorable que pour d'autres opérations dans le secteur des services financiers.

Plusieurs groupes ont quitté la réassurance ou cherchent à filialiser leurs opérations dans ce domaine. Par exemple, Cigna, CNA, Generali, Gerling et Royal & Sun Alliance se sont retirées d'une partie ou de la totalité de leurs activités de réassurance. Zurich Financial Services a créé Converium pour y loger les opérations de Zurich Re ; St Paul a annoncé son intention de fonder Platinum Re ; on entend parler d'autres projets semblables.

Tous ces retraits du secteur assurances dommages sont intervenus au moment où le marché s'était raffermi, avec un niveau de primes qui favorisait clairement les souscripteurs. Don Watson, quand il travaillait pour Standard & Poor's, disait :

« Cette tendance va se poursuivre pendant plusieurs années. Beaucoup de sociétés cotées en bourse ont compris que les actionnaires n'appréciaient pas la volatilité des revenus.

Cette volatilité existe en assurance dommages pour les catastrophes, à travers la révision des chiffres des années précédentes pour des affaires comme l'amiante et maintenant les moisissures. Dans l'ère post-Enron, c'est quelque chose qui suscite la méfiance chez les investisseurs. »

Devant cette fermeté du marché, les clients réagissent en faisant appel aux méthodes alternatives de financement du risque – augmentant leurs rétentions, utilisant leurs captives pour souscrire davantage de risques, étudiant la possibilité de créer des mutuelles avec d'autres sociétés qui partagent leurs idées. Aon est le premier fournisseur de services de management pour les captives, et nous pouvons observer cette tendance de près. Nos clients principaux se tournent vers leurs captives à la fois pour couvrir les risques conventionnels pour lesquels une couverture suffisante n'est plus proposée par le marché traditionnel à des conditions acceptables, et pour couvrir de nouveaux risques pour lesquels les solutions traditionnelles restent sous-développées, comme les risques liés à l'environnement, les swaps de risque de non-paiement, les responsabilités vis-à-vis des

employés, les interruptions de service dans la fourniture de l'énergie et les télécommunications, les contaminations accidentelles dans l'industrie alimentaire. Aon travaille également avec des entreprises dans plusieurs secteurs industriels pour explorer les possibilités de mutualiser certains risques liés à la responsabilité qui sont très difficiles à assurer à des conditions correctes.

D'après notre expérience, quand un assuré se tourne, pour certains de ses risques, vers une solution basée sur l'auto-assurance, l'utilisation d'une captive ou la mutualisation, les primes concernées mettront très longtemps à revenir dans le marché traditionnel – ou seront perdues à tout jamais.

Les réactions de nos clients les plus importants pendant ces périodes de raffermissement du marché montrent qu'ils estiment que les assureurs appliquent les hausses de tarifs de manière trop générale, sans faire suffisamment la différence entre bons et mauvais risques. Cela se traduit souvent par le départ des clients qui présentent le niveau de risque et la sinistralité les plus favorables vers d'autres formes de financement, tandis que le marché traditionnel doit se contenter des mauvais risques. En conséquence, les moyennes du marché s'abaissent davantage.

Certains sinistres anciens continuent à peser sur la rentabilité des assureurs – notamment l'amiante. Un nouveau risque qui est peut-être comparable - certains commentateurs n'hésitent pas à parler d'une nouvelle amiante – est celui lié aux moisissures toxiques.

Les moisissures toxiques sont d'actualité surtout au Texas, mais sont en train de devenir un problème national aux Etats-Unis. Il y a eu des sinistres liés aux moisissures toxiques dans au moins 17 états (qui abritent plus de la moitié de la population américaine, d'après les calculs d'Aon). Le premier jugement avec octroi de plusieurs millions de dollars de dommages-intérêts pour des problèmes de santé provoqués par la présence de moisissures dans un bâtiment a été prononcé en 1997. Depuis lors plus de 10 000 actions ont été intentées par des individus ou des familles qui cherchent un dédommagement pour les dégâts provoqués par ces moisissures. D'après A. M. Best, la fréquence et le montant de ces sinistres ont connu une augmentation de 100% à 800% depuis 18 mois.

Les pertes dues aux champignons ou à l'humidité sont exclues des polices BOP et des polices couvrant les bâtiments commerciaux. Dans l'assurance Responsabilité Juridique Pollution, les assureurs ajoutent des avenants qui précisent soit l'exclusion totale des dégâts provoqués par les moisissures, soit leur prise en charge explicite.

La Californie et le Texas ont voté des lois pour gérer la situation. Les recommandations publiées par l'Etat de New York sont devenues les normes par défaut en matière de bonnes pratiques dans la lutte contre les risques liées aux moisissures toxiques. Comme je le dit ailleurs, parfois les gouvernements doivent intervenir pour minimiser l'exposition des assureurs dans des situations catastrophiques.

Il est difficile de croire que les moisissures toxiques puissent poser à l'industrie les mêmes problèmes de montant et de délais de règlement que l'amiante – mais il est également difficile de prévoir les nouveaux risques qui pourraient entraîner une nouvelle poussée litigieuse avec sa suite de jugements coûteux.

La situation est parfois bouleversée non pas par l'identification d'un nouveau risque mais par la ré-évaluation d'un risque ancien. Habituellement ceci fait suite à un sinistre important avec des pertes catastrophiques. L'ouragan Andrew de 1992 n'était pas simplement beaucoup plus important que toute autre catastrophe génératrice de dommages aux biens ; il avait en plus souligné l'importance pour un assureur de contrôler l'accumulation de risques dans son portefeuille dommages, avec pour conséquence une accélération de la mise en place de modèles informatisés pour l'évaluation de telles expositions accumulées.

D'une certaine façon le terrorisme, tel que nous l'avons connu le 11 septembre, était un nouveau risque. Je pense que personne, ou du moins peu d'entre nous, n'avait jamais envisagé un événement situé aussi loin sur l'échelle de l'horreur. Il faut toutefois rendre hommage aux réactions des industries de l'assurance et de la réassurance. Le principe du partage du risque a bien fonctionné, et le sinistre le plus important de l'histoire a été absorbé par toute une série d'assureurs à travers la planète. D'après Standard & Poor's, environ 50% des pertes causées par les attaques sur le WTC seraient remboursées par des assureurs ici en Europe, et environ 35% par des réassureurs européens.

D'évidence, les événements du 11 septembre ont modifié notre perception d'autres risques. Pas seulement en termes de la taille et du coût d'une seule catastrophe, mais aussi en ce qui concerne les parts relatives des dommages et de la perte d'exploitation, et la possibilité de pertes catastrophiques non seulement au niveau des dommages aux biens mais aussi en matière d'accidents du travail et d'assurance vie. Là encore, il a fallu que les assureurs réagissent en améliorant leur capacité de contrôler les accumulations de risque dans un secteur donné (en accidents et en vie aussi bien qu'en dommages) et les agrégations du risque entre plusieurs secteurs.

Nous pensons, à Aon, avoir mis en oeuvre de bonnes pratiques de gestion du risque avant le 11 septembre, mais les événements de ce jour ont montré très clairement que des améliorations étaient toujours possibles. Comme beaucoup d'autres entreprises de par le monde, nous avons réétudié la répartition de nos ressources clés – les gens, les bureaux, les systèmes informatiques. Nous éviterons désormais de concentrer trop de personnes dans un endroit donné, et nous allons diviser nos opérations à New York, avec un bureau au centre et un autre plus éloigné. Nous avons également mis en place un système d'exercices de sécurité ; nous voulons que tout notre personnel soit formé et entraîné pour faire face à une crise. Nous avons consacré du temps aussi à mieux garantir la continuité de nos opérations.

Les assureurs ont non seulement connu des difficultés avec leurs portefeuilles de risques ; les malheureuses expériences des dernières années leur ont appris aussi que leurs portefeuilles d'investissements étaient très exposés. Avec la chute de la bourse et un nombre croissant de défaillances chez les entreprises émettrices d'obligations, plusieurs assureurs et réassureurs importants ont été obligé de déprécier de manière significative la valeur de leurs investissements – ce qui diminue les capitaux disponibles pour soutenir les souscriptions. Il est maintenant plus facile de gérer le risque d'un décalage entre actifs et engagements, grâce au développement de modèles actif/passif informatiques (également appelés les modèles DFA, ou Analyse Financière Dynamique), que nous utilisons dorénavant avec beaucoup de nos clients assureurs pour analyser leur capacités de rétention et leurs besoins en matière de transfert de risque.

De nouveaux capitaux sont entrés dans l'industrie depuis un an, mais ils ne compensent pas ceux qui sont partis sous forme de transferts aux réserves, de pertes encourues et de dévaluation des investissements ; globalement la capacité de l'industrie a rétréci. Qui plus est, les nouveaux capitaux se sont portés essentiellement sur les « vieux » risques – excédents et catastrophes dans le secteur dommages et accidents – plutôt que sur les « nouveaux ». Comme je l'ai déjà dit il existe des catégories où le manque de capacité devient critique, par exemple la responsabilité des mandataires sociaux aux USA, les accidents du travail au Royaume Uni.

Naturellement, le risque qui a fait l'objet de la réévaluation la plus importante depuis un an est celui du terrorisme. A la suite du 11 septembre il fut quasiment exclu de la plupart des traités de réassurance, mettant les assureurs dans la position peu enviable d'être dans l'obligation de proposer une assurance contre les actes terroristes, sans pouvoir la

réassurer. Les réassureurs ont quelque peu assoupli leur position, mais les besoins du marché ont été couverts en partie par des assureurs qui proposent une couverture indépendante pour les risques du terrorisme. Aon a placé beaucoup de contrats dans ce marché pour le compte de ses clients ; les souscripteurs les plus importants sont Berkshire Hathaway, Lloyd's, AIG, Axis, ACE, Renaissance Re, Montpelier et SRIR. Dans ce sens il s'agit d'un nouveau risque, et une certaine capacité a été créée.

Mais d'un autre côté, les réactions de l'industrie devant le risque du terrorisme ont posé un autre problème à ses clients – celui de l'incertitude. Autrefois il était normal pour un réassureurs de conseiller ses clients sur ce qu'ils pouvaient souscrire ou non selon les termes de leurs traités, puis à la suite du 11 septembre les réassureurs ont tous rédigé des clauses excluant explicitement le terrorisme – mais tous n'ont pas utilisé les mêmes termes. Et les assureurs travaillent sous différents systèmes législatifs, avec des obligations nationales ou régionales différentes en matière d'assurance contre le terrorisme : aucune couverture, assurance limitée aux dommages aux biens, ou garantie étendue aux incendies qui peuvent en résulter. En plus il y a les mesures d'accompagnement prises par les états ou les gouvernements (comme Pool Re au Royaume Uni). Dans la pratique, il en résulte une grande incertitude pour les assurés, qui ne savent pas ce qui est couvert par les clauses dans leur police de base relatives aux dommages criminels ou résultant de manifestations, ce qui est pris en charge par les systèmes gouvernementaux, et ce qui est garanti par les polices indépendantes concernant le terrorisme – et qui ignorent s'il existe des lacunes dans tout cela.

La question du terrorisme me ramène à un point déjà soulevé, celui des rôles relatifs de l'industrie de l'assurance et des gouvernements dans la provision d'une assurance contre les catastrophes, ou contre tout risque qui doit impérativement être financé par les entreprises, mais pour lequel elles ne trouvent pas dans les marchés commerciaux la couverture recherchée. Le gouvernement aura toujours un rôle à jouer - il y a des risques, comme celui du terrorisme, qui à certains moments ne sont pas susceptibles d'être évalués au préalable - et certains risques, qui à cause de leur fréquence et leur ampleur, ne peuvent plus être considérés comme fortuits mais sont plutôt devenus systématiques. Les gouvernements peuvent aussi jouer un rôle clé en agissant par voie législative pour limiter la portée et l'ampleur de la responsabilité juridique des entreprises en matière d'accidents, et, pour que certains risques ne deviennent pas inassurables, en réformant la loi sur les délits et négligences et en essayant de limiter les dommages-intérêts accordés par les tribunaux.

Comment pouvons-nous aider nos clients à gérer les risques sans cesse croissants auxquels ils sont confrontés dans leurs activités commerciales ? L'étude AON CFO sur la Gestion Stratégique du Risque fait ressortir que les priorités des clients sont d'améliorer leurs réactions devant toute la gamme de risques encourus par leur entreprise, d'allouer plus efficacement leurs ressources, d'obtenir un avantage concurrentiel, de se protéger contre la volatilité des revenus et d'abaisser le coût du transfert du risque. En tant que fournisseur de solutions pour la gestion stratégique du risque, Aon cherche toujours à augmenter la panoplie d'outils, d'experts et de solutions qu'elle peut proposer pour faire face aux nouveaux risques.

Je pense que tout le monde serait d'accord pour dire qu'un nouveau risque ne peut être géré, financé ou assuré s'il ne peut pas être mesuré d'une façon quelconque. Depuis le 11 septembre les courtiers, les assureurs et les entreprises spécialisées dans la modélisation ont fait d'énormes progrès dans la modélisation des risques liés au terrorisme. Nous avons multiplié nos efforts auprès de nos clients pour imposer la modélisation et l'analyse détaillée du risque, qu'il s'agisse de risques anciens ou nouveaux, avant tout recours au marchés de l'assurance. Sans analyse du risque, les assureurs ne peuvent pas fixer un prix réaliste ; sans analyse du risque, les clients ne peuvent pas comparer les coûts et les avantages d'autres formes de couverture : auto-assurance ou transfert du risque. Nous constatons également que le remplacement d'une vision tactique ou orientée vers les marchés (trop tournée vers le passé de l'assurance) par une vision plus stratégique du risque, qu'il soit ancien ou nouveau, ouvre la porte à des solutions uniques et plus créatrices, susceptibles attirer l'attention des responsables de la souscription et débloquer des capacités auxquelles un programme conventionnel n'aurait pas eu accès.

La leçon que nous devons tous tirer de ces événements est que les assurés deviennent de plus en plus sceptiques chaque fois que la première réaction de l'industrie devant un accroissement des pertes ou un nouveau risque prend la forme d'une batterie d'exclusions et une diminution de la capacité. Si cette réaction existait, et si elle devait perdurer, l'industrie se marginaliserait en se rendant moins utile à ses clients. Nous reconnaissons tous que nous vivons à une époque passionnante : l'économie est vraiment globale, et les mauvaises nouvelles vont très vite. Les perspectives de l'économie mondiale sont actuellement fragiles – les investisseurs manquent de confiance et les marchés sont volatils. Clients, courtiers et assureurs doivent travailler ensemble, en partenariat, pour garantir la présence d'une capacité suffisante pour couvrir les risques assurables qui ont un impact vital sur les assurés – afin de permettre à ces derniers de se concentrer sur le développement de leurs activités à valeur ajoutée.