

Life settlement: decorrelation guaranteed! *By Olivier Garin, senior sales director at Carlisle Management (English Version)*

<https://citywire.com/fr/news/life-settlement-la-décorrélation-assurée/a2434331>

In the complex world of investments, the wisdom of Benjamin Franklin still resonates: "In this world, nothing is certain, except death and taxes . " Today, in a turbulent geopolitical and macroeconomic context, the quest for safe and profitable investments is complicated, with the risk-return couple, impact and energetic transition at the top of the considerations for fund management.

Diversifying exposures becomes crucial to cushion potential shocks. Although stable returns, independent of the evolution of traditional markets, are rare, an intriguing option is emerging: the death insurance market, more precisely, the surrender of individual death insurance policies, also known as name "life settlement".

History and Evolution

Born in the United States, this asset class has matured over the years, supported by laws such as the Life Settlements Model Act in 2000 and the Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) in 2017. Annual transactions are now amount to billions of dollars, attracting the attention of various American and international investors, whether sovereign funds, insurers or wealth managers. The introduction of a market participant to the NASDAQ in 2023 highlights the growing appeal of this alternative.

The number to remember

According to a study, dating from 2022, from the American Council of Life Insurers (ACLI) private death insurance products in the United States represent 14,000 billion dollars (12,900 billion euros).

The 2022 Annual Report (published in 2023), from members of the Life Insurance Settlement Association (LISA), indicates that policyholders who made an over-the-counter sale received more than five times the Cash Surrender Value (CSV) per year. compared to what they would have received from insurance companies, translating into "nearly 640 million additional dollars for American seniors" , announced the president of LISA, Sherry Duarte.

However, with over \$650 billion in canceled or abandoned policies, the life settlement industry remains relatively untapped and confirms future growth opportunities.

It is entirely legitimate to ask questions about the potential development of this type of market in other countries, in particular within the European Union. Life settlement has already existed in the United Kingdom and Germany since the 2000s, although transaction volumes are clearly not comparable to those observed in the United States. As far as France is concerned, the question remains unanswered because it does not seem to exist while the transferability of a death insurance contract would seem to be provided for by insurance law.

Practical arrangements

This over-the-counter transaction allows the policyholder to sell their death insurance policy to a third party. The transfer of ownership allows the initial subscriber to monetize it immediately and stop paying premiums to the insurer. The purchasing investor becomes the new owner and beneficiary of the policy without its definitions and obligations being modified (example: amount of premiums and their evolution over time).

Two major risks loom. The first is linked to life expectancy, with potential consequences on premiums and expected returns. Fund managers can mitigate this risk by diversifying portfolios based on various

criteria, including the health status of policyholders. The second risk is liquidity, because life insurance policies are not liquid. Managers must calibrate their cash reserves wisely to avoid premium defaults.

Ratings

Three evaluation methods exist. The deterministic model, simple but robust, considers life settlement as an investment with a fixed duration. The probabilistic method adjusts the mortality table according to the risk profile of the insured. Finally, the stochastic method uses Monte Carlo techniques to simulate future flows, providing a more dynamic perspective.

Life settlement is emerging in a constantly evolving financial landscape. Investors attracted by attractive returns, an additional diversification tool and potential decorrelation, are closely observing and investing in this promising asset class.

Life settlement : la décorrélation assurée ! Par Olivier Garin, senior sales director chez Carlisle Management

Dans l'univers complexe des investissements, la sagesse de Benjamin Franklin résonne toujours : «Dans ce monde, rien n'est certain, à part la mort et les impôts». Aujourd'hui, dans un contexte géopolitique et macroéconomique turbulent, la quête de placements sûrs et rentables se complique, avec le couple rendement-risque, l'impact et la transition énergétique en tête des considérations pour la gestion des fonds.

La diversification des expositions devient cruciale pour amortir les chocs éventuels. Bien que des rendements stables, indépendants de l'évolution des marchés traditionnels, soient rares, une option intrigante émerge : le marché de l'assurance-décès, plus précisément, le rachat de polices d'assurance-décès individuelles, également connu sous le nom de «life settlement».

Historique et Évolution

Née aux États-Unis, cette classe d'actif a gagné en maturité au fil des années, soutenue par des lois telles que le Life Settlements Model Act en 2000 et le Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) en 2017. Les transactions annuelles se chiffrent maintenant en milliards de dollars, attirant l'attention de divers investisseurs américains et internationaux qu'ils soient fonds souverains, assureurs ou gestionnaires de fortune. L'introduction d'un acteur du marché au NASDAQ en 2023 souligne l'attrait croissant pour cette alternative.

Le chiffre à retenir - Selon une étude, datant de 2022, de l'American Council of Life Insurers (ACLI) les produits d'assurance-décès privés aux États-Unis représentent 14.000 milliards de dollars (12.900 milliards d'euros).

Le rapport annuel 2022 (publié en 2023), des membres de la Life Insurance Settlement Association (LISA), indique que les détenteurs de polices ayant effectué une vente de gré à gré ont reçu plus de cinq fois la Cash Surrender Value (CSV) par rapport à ce qu'ils auraient reçu des compagnies d'assurance, se traduisant par «près de 640 millions de dollars supplémentaires pour les seniors américains», a annoncé la présidente de LISA, Sherry Duarte.

Cependant, avec plus de 650 milliards de dollars de polices résiliées ou abandonnées, l'industrie du life settlement reste relativement inexploitée et confirme les opportunités de croissance à venir.

Il est tout à fait légitime de se poser des questions sur le développement potentiel de ce type de marché dans d'autres pays, en particulier au sein de l'Union européenne. Le life settlement existe déjà au Royaume-Uni et en Allemagne depuis les années 2000, bien que les volumes de transactions ne soient clairement pas comparables à celles observées aux États-Unis. En ce qui concerne la France, la question reste entière car il ne semble pas exister alors que la transférabilité d'un contrat d'assurance-décès semblerait être prévue par le droit des assurances.

Modalités pratiques

Cette transaction de gré à gré permet au souscripteur de vendre sa police d'assurance-décès à un tiers. Le transfert de propriété permet au souscripteur initial de la monétiser de manière immédiate et de stopper le paiement des primes à l'assureur. L'investisseur acquéreur devient le nouveau propriétaire et bénéficiaire de la police sans que pour autant les définitions et obligations de celle-ci ne se voient modifiée (exemple : montant des primes et évolution dans le temps de celles-ci).

Deux risques majeurs se profilent. Le premier est lié à l'espérance de vie, avec des conséquences potentielles sur les primes et le rendement espéré. Les gestionnaires de fonds peuvent atténuer ce risque en diversifiant les portefeuilles en fonction de divers critères et notamment de l'état de santé des assurés. Le second risque est la liquidité, car les polices d'assurance-décès ne sont pas liquides. Les gestionnaires doivent calibrer judicieusement leurs réserves de trésorerie pour éviter les défauts de paiement des primes.

Évaluations

Trois méthodes d'évaluation existent. Le modèle déterministe, simple mais robuste, considère le life settlement comme un investissement à durée fixe. La méthode probabiliste ajuste la table de mortalité en fonction du profil de risque de l'assuré. Enfin, la méthode stochastique utilise des techniques de Monte Carlo pour simuler les flux futurs, offrant une perspective plus dynamique.

Le life settlement émerge dans un paysage financier en constante évolution. Les investisseurs attirés par des rendements attractifs, un outil de diversification supplémentaire et une décorrélation potentielle, observent de près et investissent dans cette classe d'actif prometteuse.