





# Antenne régionale PACA de l'AMRAE

**Assurances et Covid-19  
à l'heure du renouvellement :**

**comprendre et optimiser les contrats**

15 octobre 2020



# AMRAE PACA

3 pilotes RISK MANAGERS implantés dans la région :

- |                   |  |
|-------------------|--|
| -Céline PLANQUART | <a href="mailto:celine.planquart@capvertenergie.com">celine.planquart@capvertenergie.com</a> |
| -Marine EYSSERIC  | <a href="mailto:marine.eysseric@marseille-port.fr">marine.eysseric@marseille-port.fr</a>     |
| -Pascal CHERION   | <a href="mailto:pascal.cherion@onet.fr">pascal.cherion@onet.fr</a>                           |

-Créer du lien entre acteurs du risque et des assurances dans la région tout en bénéficiant de l'appui de l'association au niveau national.

*-N'hésitez pas à nous contacter pour plus de renseignements.*



# AMRAE

Association pour le **M**anagement des **R**isques et des **A**ssurances de l'Entreprise

Association professionnelle de référence des métiers du risque et des assurances en entreprise

- 1500 Membres
- Les rencontre annuelles du Risk Management
- AMRAE Formation
- Comité scientifique / large base documentaire Univers des risques
- Magasine ATOUT RISK MANAGER
- 3 antennes régionales (PACA, Rhône-Alpes, Grand ouest)
- Réunions thématiques tout au long de l'année
- Interlocuteur reconnu des pouvoirs publics



**Léopold Larios de Pina**, VP AMRAE,  
Pilote de l'Observatoire des Primes  
et des Assurances.

Head of group Risk Management,  
MAZARS

## ÉTAT DU MARCHÉ & PERSPECTIVES 2021

**Assurances  
des Entreprises**

SEPTEMBRE 2020



80, boulevard Haussmann 75008 Paris



# État des marchés de l'assurance et solutions alternatives

## Q4 2020

Le 15 octobre 2020

**Renaud AMOS**  
**Directeur Marsh**  
**Sud-Est**

**Pascal Salinas**  
**Directeur MS Amlin**  
**Sud-est**



# Agenda

---

**Pourquoi le marché se durcit-il ?**

---

**L'impact observé sur les principales branches**

---

**Les solutions alternatives**

---

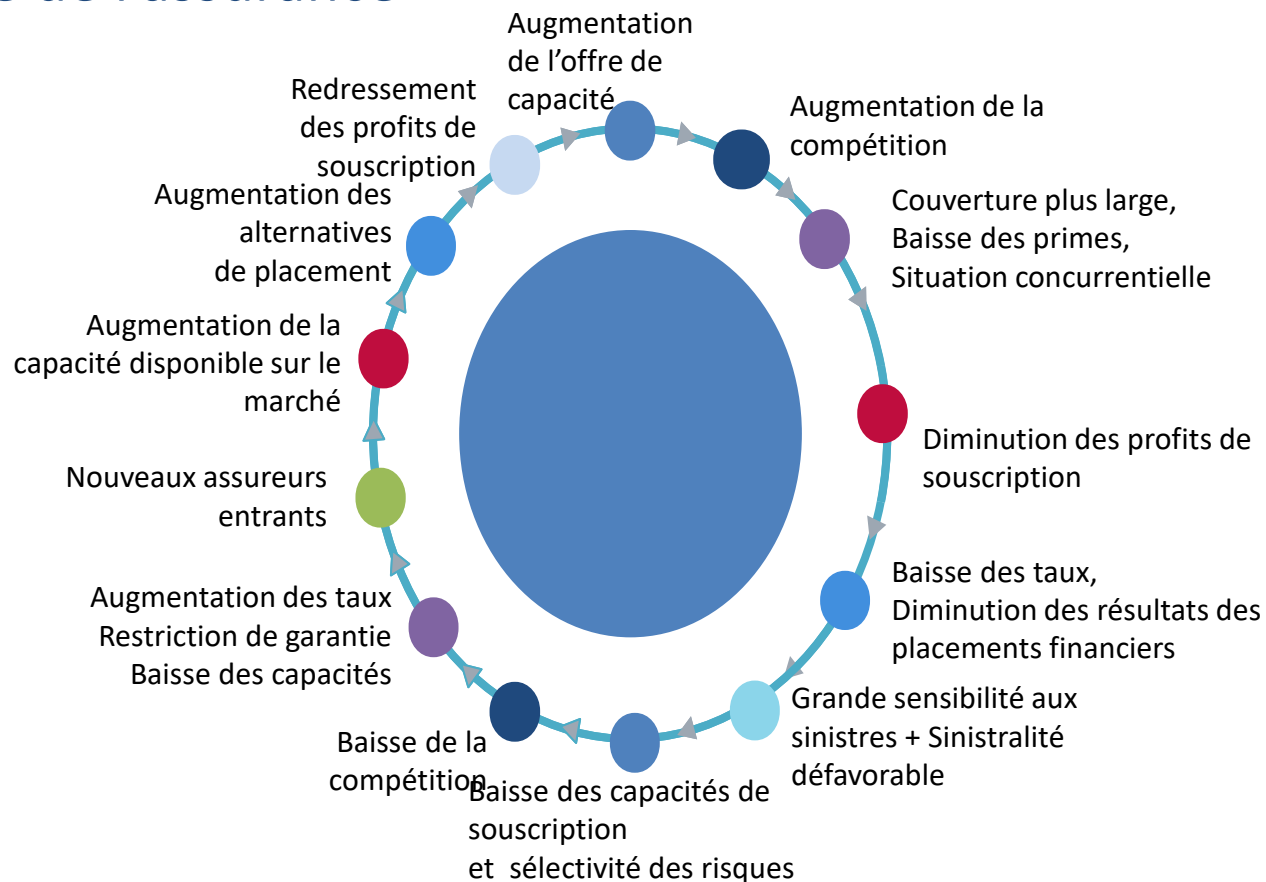
**Conclusion, Q&R**

---

# Pourquoi le marché se durcit-il ?



# Le cycle de l'assurance

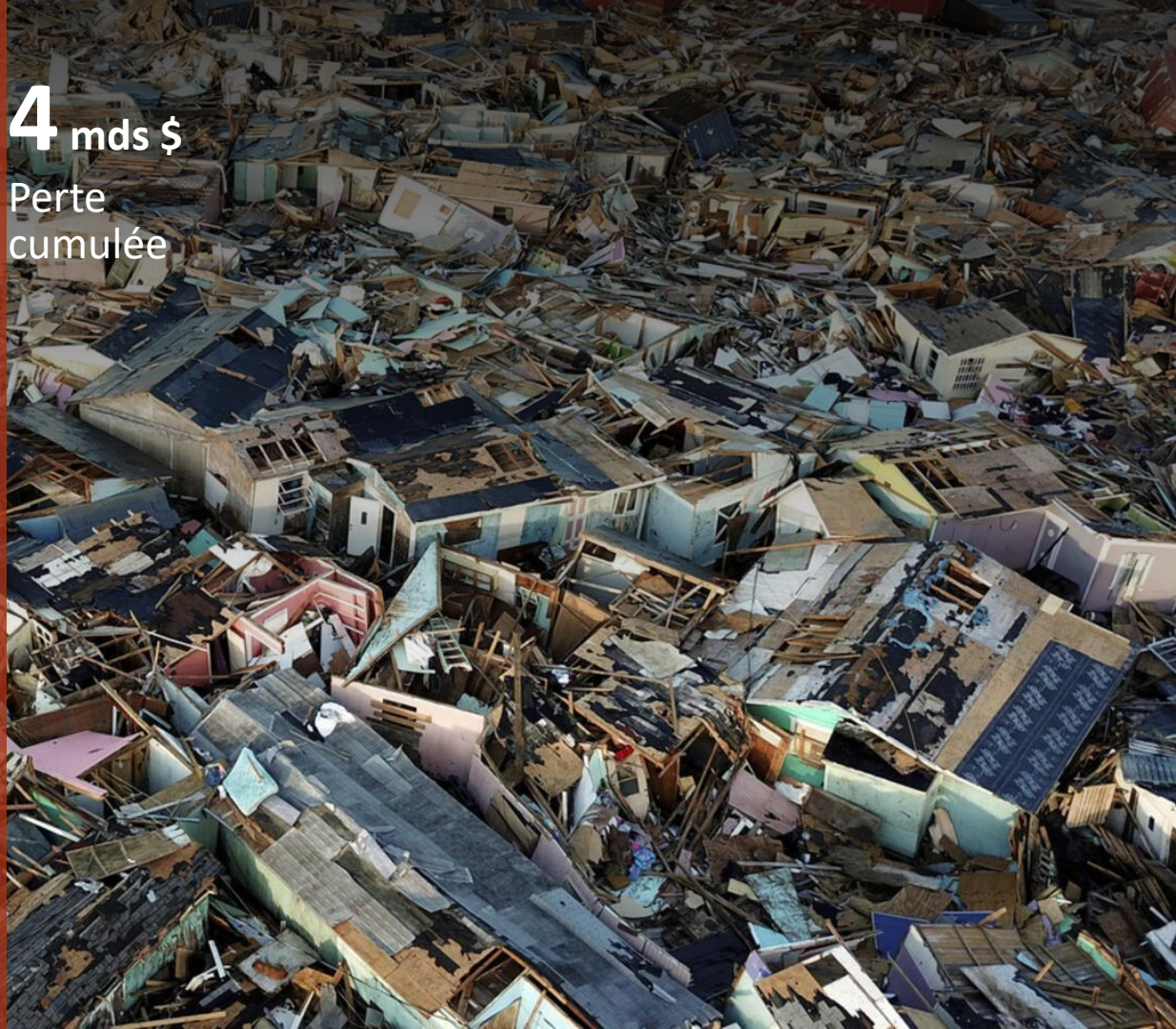


# Ouragan Dorian

USA, 27 août – 9 sept. 2019

4 mds \$

4 mds \$  
Perte  
cumulée





# Typhon Hagibis

Japon, 12/13 octobre 2019

**10** mds \$

**14** mds \$  
Perte  
cumulée



# Typhon Faxai

Japon, septembre 2019

**7** mds \$

**21** mds \$  
Perte  
cumulée



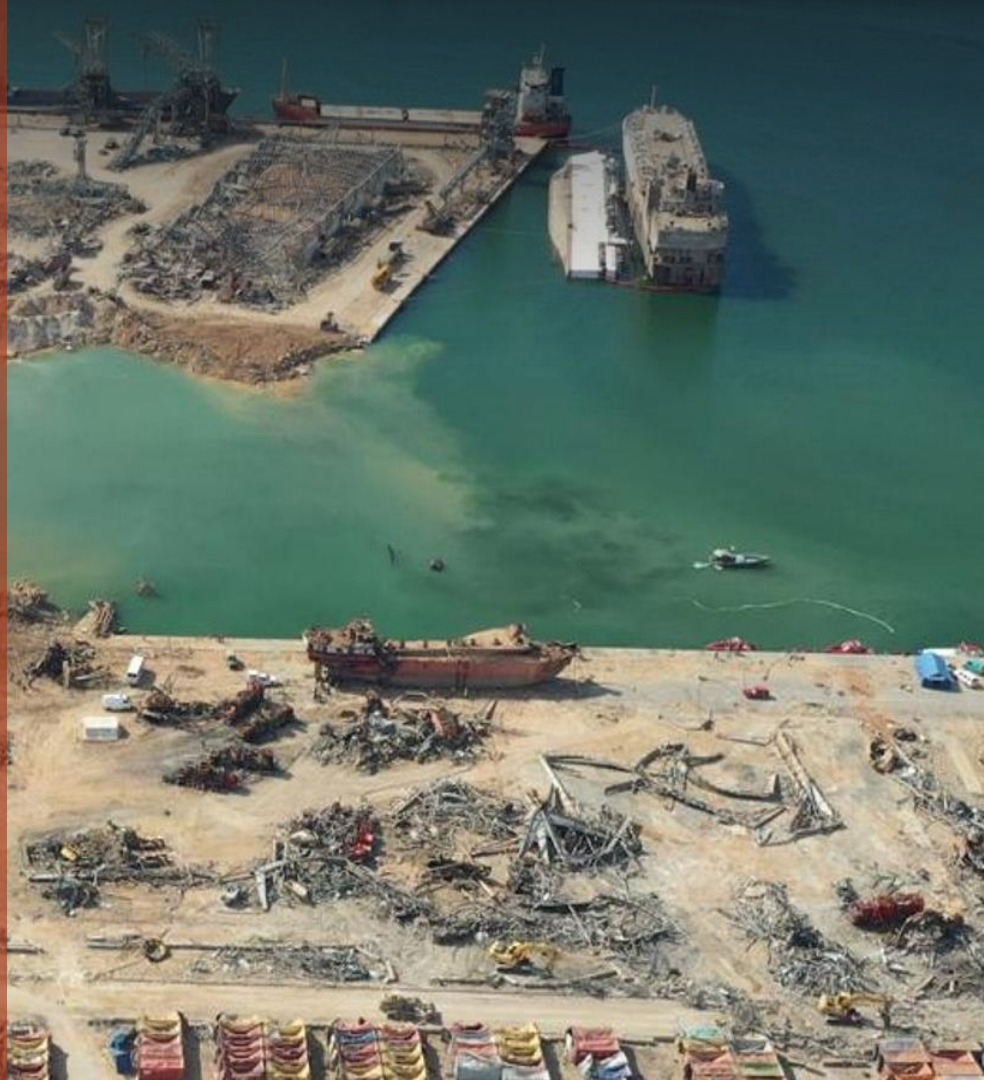


# Explosion Beyrouth

Liban, 4 août 2020

**10 à 15** mds \$

**31 à  
36** mds \$  
Perte  
cumulée



# Ouragans Isiais - Hanna

USA, 25 juil. - 8 août 2020

**4 à 5** mds \$

**35 à  
41** mds \$  
Perte  
cumulée





# Ouragan Laura

USA, 27 août 2020

**4** à **12** mds \$

**39** à  
**53** mds \$  
Perte  
cumulée

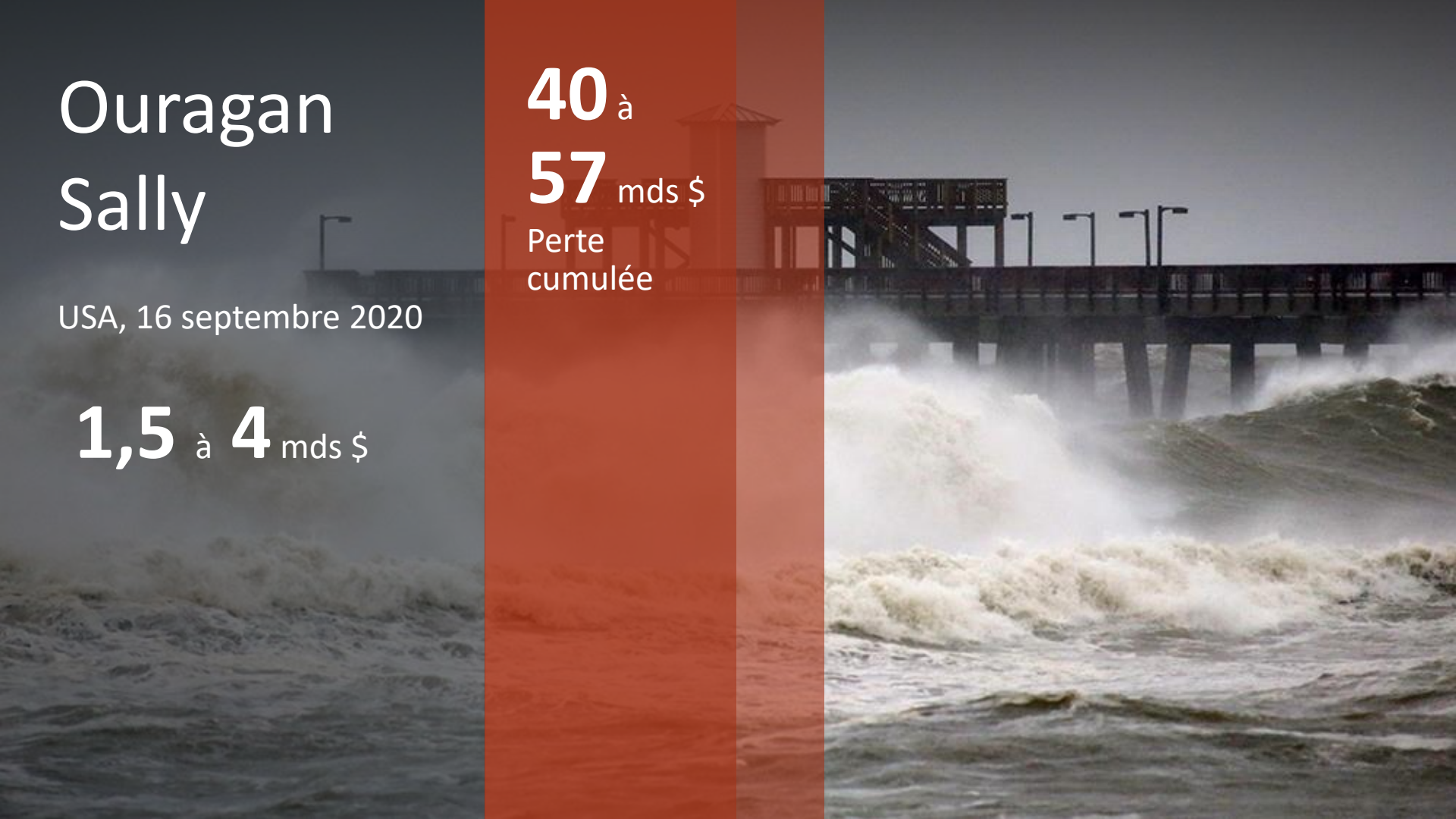


# Ouragan Sally

USA, 16 septembre 2020

**1,5** à **4** mds \$

**40** à  
**57** mds \$  
Perte  
cumulée





# Feux forêts Californie Oregon

USA, août/sept. 2020

**5** à **8** mds \$

**45** à  
**65** mds \$  
Perte  
cumulée



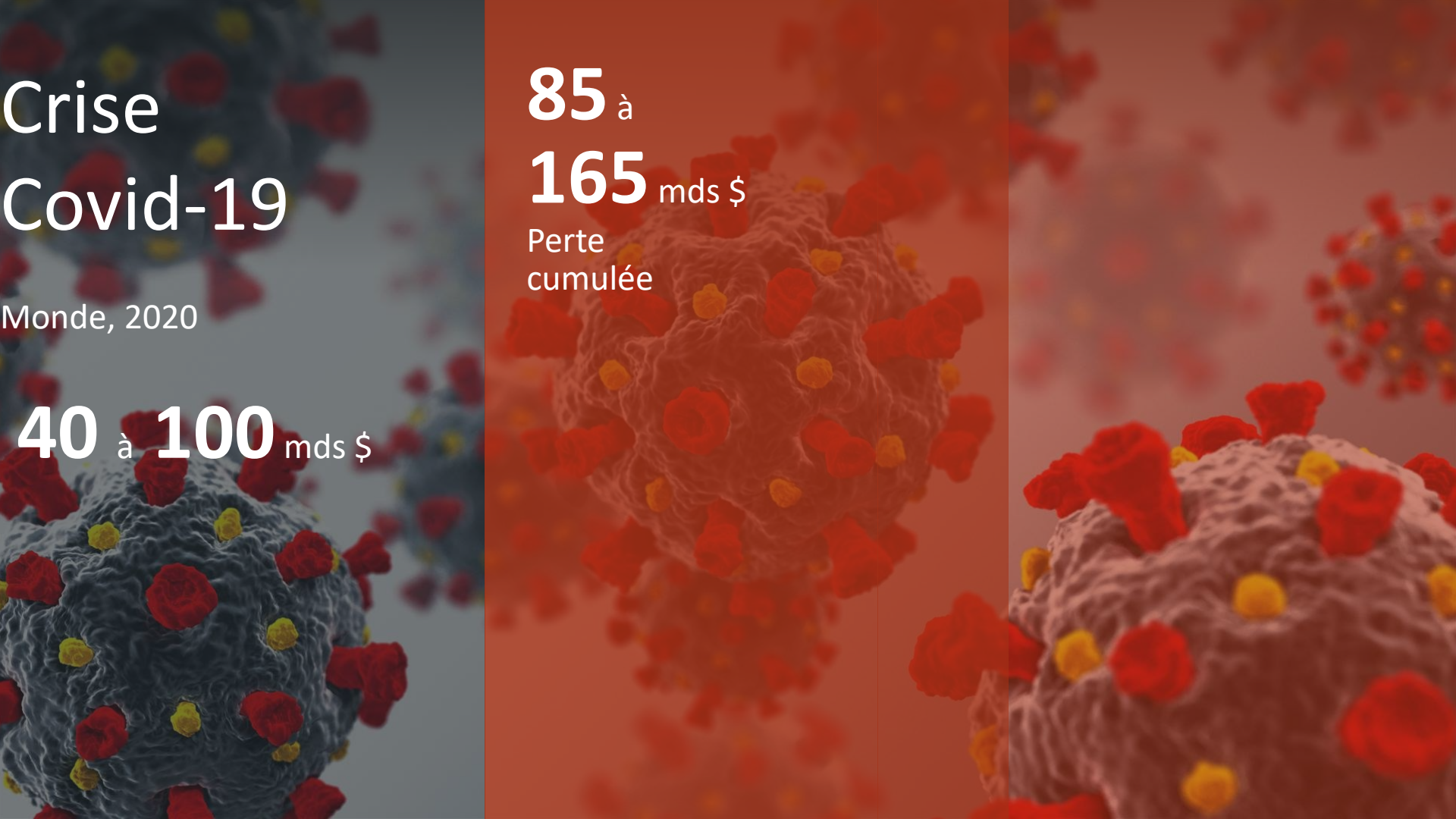
# Crise Covid-19

Monde, 2020

**40** à **100** mds \$

**85** à  
**165** mds \$

Perte  
cumulée



## L'activité de MS Amlin en France

**115 M€**

Primes brutes 2019

**104**

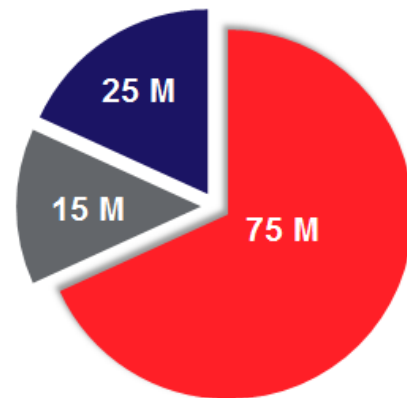
Collaborateurs en 2019

dont **42** souscripteurs

**Nous avons  
bien plus  
à vous offrir  
que vous  
ne pensez**



- Dommages aux biens
- Responsabilité civile
- Maritime / Transport



[www.msamlin.com/france](http://www.msamlin.com/france)



# MS Amlin : moteur du développement à l'international de MS&AD



3,7 Mds £  
2019 GWP



## Ratios combinés de 40 assureurs représentatifs (%)

Ratio combinés	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
> 100	18	5	7	5	2	50	24
< 95 à 100 >	46	44	33	33	48	29	54
< 90 à 95 >	18	22	26	28	36	14	15
< 90	18	29	33	35	14	7	7



# L'impact observé sur les principales branches



# Synthèse des principales branches - Tendence tarifaire générale

	Etendue des couvertures	Franchises	Capacités des assureurs	Tarification
<b>Dommages et PE</b>	↓	↑	↓	↑
Focus événements naturels	↓	↑	↓	↑
Focus violences politiques	=	=	=	↑
Focus Supply Chain	↓	↑	↓	↑
<b>PE sans dommages</b>	↓	↑	↓	↑
<b>Construction</b>	↓	↑	↓	↑
<b>Automobile</b>	=	↑	=	↑
<b>Transport</b>	=	↑	↓	↑
Focus responsabilité des affréteurs	↓	↑	=	↑
<b>Responsabilité Civile</b>	↓	↑	↓	↑
Focus Responsabilité environnementale / atteinte à la biodiversité	=	=	=	↑
<b>Cyber</b>	↓	↑	↓	↑
<b>D&amp;O – lignes financières</b>	↓	↑	↓	↑
Focus fraude interne et externe	=	↑	↓	↑
Focus EPL	=	↑	↓	↑
Focus TPL	=	↑	↓	↑
<b>Crédit</b>	↓	↓	↓	↑
<b>Politique</b>	↓	NA	↓	↑
<b>Complémentaire santé</b>	↓	↑	↓	↑

## 1) Responsabilité Civile

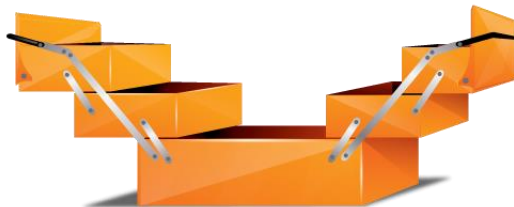


+ 7%

Budget à la hausse



Augmentation des Franchises





## 2) Lignes financières (RCMS, Cyber et fraude)



- 40%

Capacité  
en

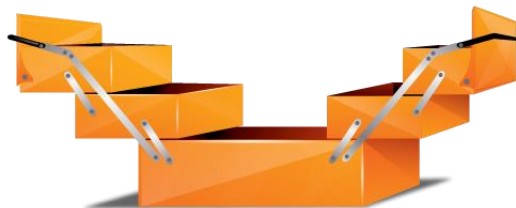


+ 22%

Budget à la hausse



- Augmentation des sinistres
- Souscription plus longue et contraignante

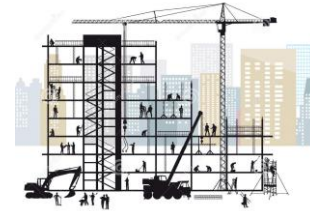


### 3) Flottes Auto et Construction : elles n'échappent pas au durcissement...



Auto

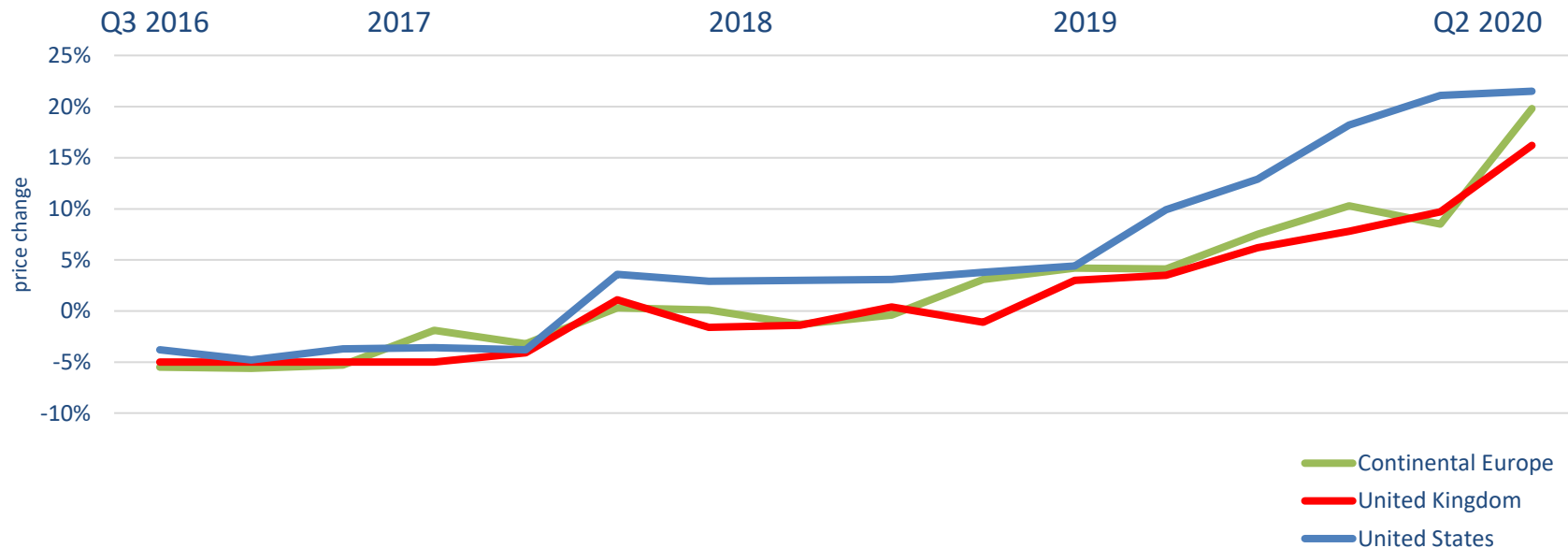
- Baisse du nombre de sinistres
- Augmentation du coût des sinistres
- Tarification à la hausse de 3 à 10%



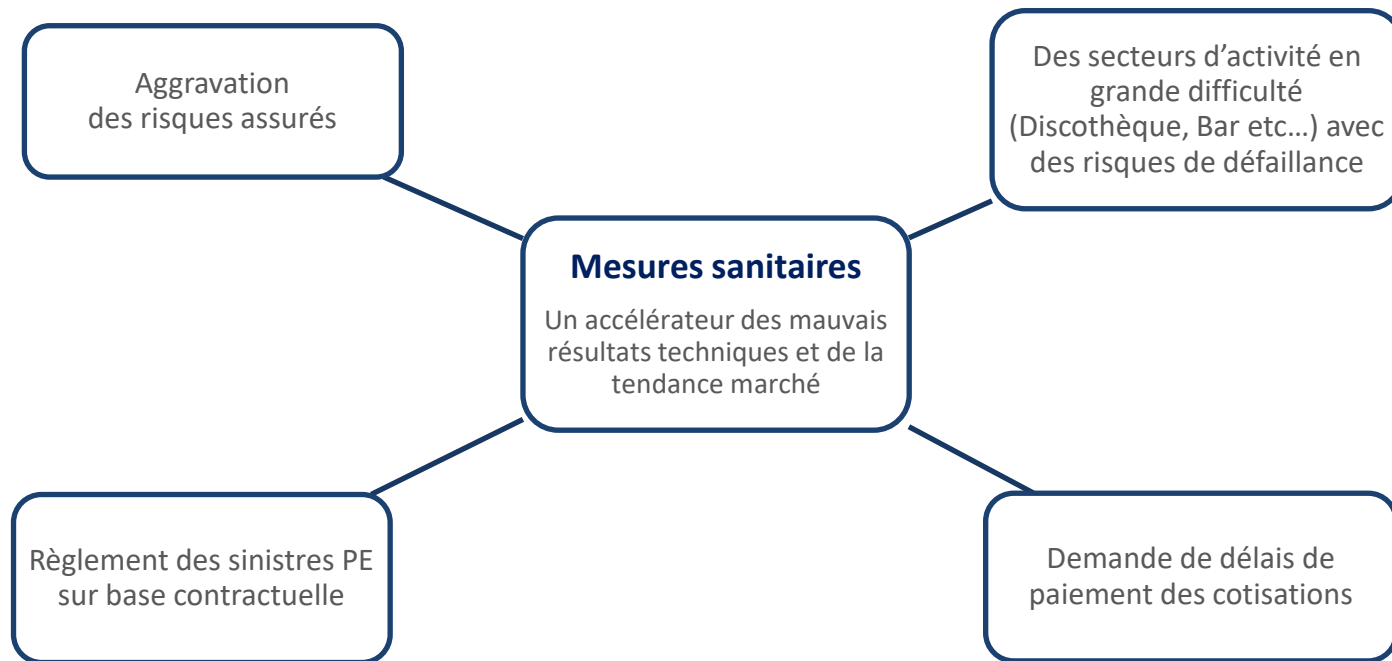
Construction

- Baisses de revenus pour les assureurs suite au reports
- Durcissement des règlements sinistres
- Tarification en hausse de 10%

## 4) Dommages : évolution du marché sur cinq ans



## 4) Dommages : COVID



## 4) Dommages : le constat: rentabilité vs croissance



Augmentations  
tarifaires  
généralisées (10 à 30%,  
parfois plus)



Réduction  
du nombre  
d'acteurs



Baisse des  
participations  
en apéritif



Plus  
forte  
sélectivité



Discussions intenses  
sur les textes de garanties



Difficultés  
de fronting



Contrôle renforcé  
des souscripteurs

**Évolution rapide de la situation**



# Les solutions alternatives



## Naviguer dans ce contexte de marché difficile: Quelle stratégie pour son renouvellement ?



Travailler et négocier  
ses renouvellements



Analyse TCoR



Solutions alternatives  
Plus sophistiquées



## Travailler et négocier ses renouvellements...

- Anticiper
- Challenger les assureurs
- Benchmarker
- Argumenter sur les expositions
- Risque intrinsèque versus généralisé
- Ingénierie des montages
- « Nice to Have » / « Must to have »
- Partenariat / Interbranches





# Conseils pour les renouvellements 2021

- ✓ **Un foisonnement de clauses d'exclusion « COVID »** : résiliation de certains programmes d'assurance.
- ✓ **Conditions de renouvellement chez MS Amlin :**
  - Pas de majoration conjoncturelle
  - Analyse de la statistique sinistre
  - Suivi des plans de prévention
  - Solutions techniques : alternative à la hausse tarifaire
- ✓ **Conseils aux risk managers :**
  - Partenariat assuré / courtier / assureur
  - Suivi prévention
  - Transparence
  - Retour sur sinistres



## TCOR, coût total du risque: l'approche à adopter

**TCOR =**

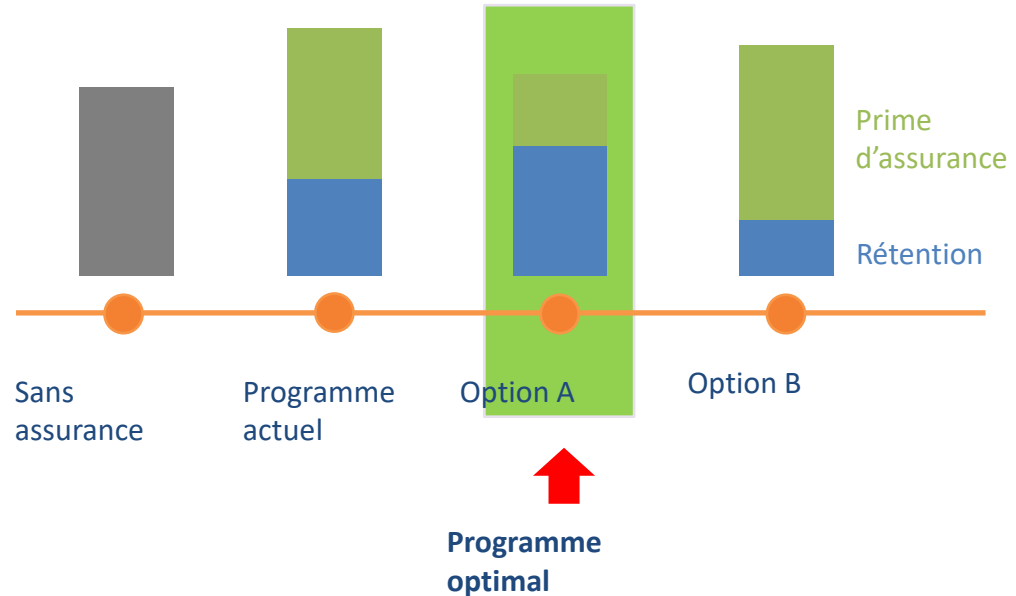
Rétention

+ Transfert

+ Coûts de gestion

TCOR OPTIMAL

Arbitrage rétention/transfert





# L'outil Risk Management de MS Amlin : JeSuisRiskManager©

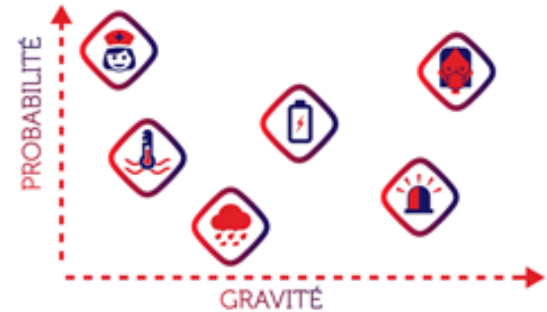
## Outil de cartographie et de suivi pour nos assurés PME/PMI et ETI

JeSuisRiskManager© permet d'effectuer :

- ✓ Une cartographie détaillée
- ✓ Un rapport synthétique
- ✓ Un tableau de suivi des actions entreprises
- ✓ Une attestation de la mission réalisée

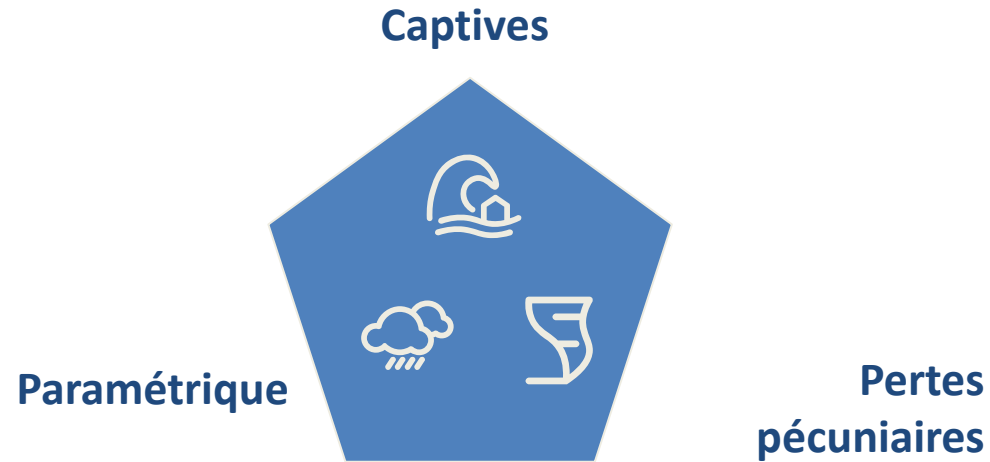
Audit des risques dans 4 domaines principaux :

- ✓ Environnement juridique
- ✓ Ressources Humaines et Hygiène Santé Sécurité
- ✓ Risques opérationnels et process
- ✓ Continuité d'activité





## Solutions alternatives





# Conclusion et Q/R



MERCI  
de votre attention