

# L'ACCES AU MARCHE DE L'ASSURANCE EN 2025

- Howden, c'est le savoir-faire d'un groupe mondial d'assurance...
- 

# Chiffres clés

# Nos valeurs

1994

38 mds \$

18 000+

créé à Londres  
par David Howden

de primes gérées par  
Howden Group

collaborateurs

L'humain  
au premier plan

Fièrement  
indépendants

Expertise  
et technologie

Simplicité  
en maître mot

# Chiffres clés

2022

Créé en France

650

Collaborateurs

40 %

Actionnariat détenu par les collaborateurs

# Nos ambitions

Bâtir une alternative

Courtier multi spécialiste

Devenir l'un des leaders en France

Transparence

# 02

## SYNTHÈSE DES CONDITIONS D'ACCÈS AU MARCHÉ



# Quelques messages

- Rencontrez vos assureurs
- Evangélisez le marché sur votre société
- Pourquoi un assureur et un souscripteur voudraient faire une « affaire nouvelle » ?
- Réflexion sur la méthodologie de vos appels d'offres
- Définissez précisément vos objectifs assurances avec vos courtiers et assureurs
- Challenger les provisions des assureurs
- Anticiper les irritants des programmes internationaux

# Faits marquants en 2024

- ✓ Les inondations dans les Hauts de France
- ✓ Les JO sont derrière nous
- ✓ Plusieurs conflits armés en cours
- ✓ Elections : plus de la moitié de la population mondiale aura voté en 2024
- ✓ Taux de défaillance d'entreprises +18% sur le premier semestre 2024
- ✓ L'inflation
- ✓ Le porte-conteneurs Dali encastré dans le pont de Baltimore
- ✓ Contexte gouvernement
- ✓ Dernière tournée de Mylène Farmer

# Préambule – Les lieux communs

- Un contexte global (économique, social ..) incertain
- Un environnement géopolitique en très forte tension
- Evolution des réglementations et de la législation
- Des évènements climatiques toujours intenses
- Les nouvelles technologies émergentes

# Synthèse des indicateurs de marché

✓ Auparavant on évoquait les termes de « hard market » et « soft market » avec des tendances marché s'étalant sur plusieurs années.

✓ « Aujourd'hui, on assiste plutôt à un « selective market » avec des revirements beaucoup plus brusques » *Richard Deguettes*

	Capacité de souscription	Facilité d'accès à la souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchise		Capacité de souscription	Facilité d'accès à la souscription	Evolution des primes	Niveaux de franchise
Construction	==	==	==	==	Fine art	==	==	==	==
Cyber	↗	↗	↖	↖	Annulation	↖	↖	↗	==
Dommage aux biens	↗	==	== ↗	==					
Energie	↗	↗	↖	↗					
Flotte Automobile	↖	↖	↗	↗					
Fraude	==	==	↖	==					
Médical	==	↗	↗	==					
Science de la vie	==	==	==	==					
M&A	↗	↗	↖	↘					
Marine et transport	↗	↗	==	==					
Paramétrique	↗	↗	↗	==					
Protection Sociale	==	↖	↗	==					
Responsabilité des dirigeants	↗	↗	↖	==					
Responsabilité professionnelle	↗	↗	↖	==					
Risque politique	↖	==	↗	==					
Terrorisme et violences politiques	↖	==	↗	==					
Individuelle Accident	==	↗	==	==					

## Etat des marchés

- Marché tendu, sélection des risques plus fine par les assureurs et perdent le sens de la souscription malgré une sinistralité contenue . Le secteur du transport rencontre des difficultés à trouver des assureurs (du fait de sinistre corporel très importante et structurelle).
- Augmentation tarifaire. Les ratios d'équilibre ou de profitabilité requis par les assureurs baissent à 60 % voire 50 % vs 70% historiquement
- Impact majeur de l'inflation des coûts des réparations : +8 % constant (SRA)
- Impact des enjeux de provision sur les rentes (indice gazette du palais)
- Evolution de la réglementation sur différence indemnisation corporelle initialement proposée et décision finale du juge

Le parc électrique est un paramètre important reste minime (3%) mais représente 8% des véhicules sinistrés dans le panel SRA : fréquence de collision plus importante

Indicateurs marché

Facilité d'accès à la souscription

↓  
Evolution des primes

↗

Capacité de souscription

↓  
Niveaux de franchises

↗

## Quelques données chiffrées



# Automobile

Quelques pistes pour mener vos discussions avec vos partenaires courtiers-assureurs



## Maitriser les données votre sinistralité

- Pilotage régulier des résultats afin d'anticiper toute dérive.
- Réaliser un focus sur :
  - le parc électrique/hybride
  - le volet assistance

## Agilité du placement

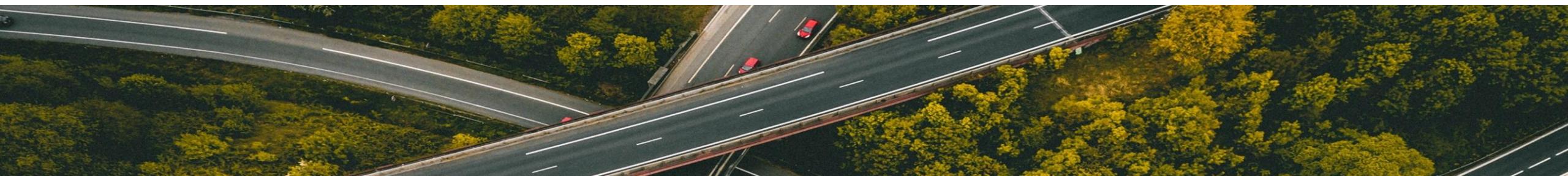
- Augmenter la part d'auto-assurance supportable.

## Prévention n'est plus un « tabou » en interne

- Investissement en matière de prévention
- Formation adaptée
- TPM suivi particulier

## Outils digitaux

- Un préalable nécessaire pour une gestion rapide des sinistres



## Etats des marchés

- Le marché confirme sa tendance à la baisse des primes notamment pour les comptes non sinistrés
- Arrivée de nombreux nouveaux entrants assureurs et MGA
- Un accès plus facile à l'assurance pour les sociétés ayant une qualité IT bonne ou moyenne mais plus difficile pour les sociétés n'ayant pas investi sur le sujet
- Des questionnaires toujours adorés par les assurés mais moins longs
- Maitrise de la loi LOPMI (Avril 2023) par les assurés
- Des indemnisations trop lentes du point de vue des sinistrés
- Une évolution vers le paramétrique

## Indicateurs marché

## Facilité d'accès à la souscription



Evolution des primes



## Capacité de souscription



Niveaux de franchises



## Quelques chiffres

- ✓ En France, **400 M€** de prime et **80%** des primes sont réglées par les grands comptes du SBF 120.
- ✓ S/P inférieur à **30 %** si on ne tient pas compte des sinistres des entreprises non assurées ou insuffisamment couvertes.
- ✓ A l'échelle mondiale, primes collectées **16 Mds\$**.
- ✓ **1 Mds\$** : rançons payées à la suite d'attaque cyber dans le monde



## 5 points d'attention de vigilance des assureurs:

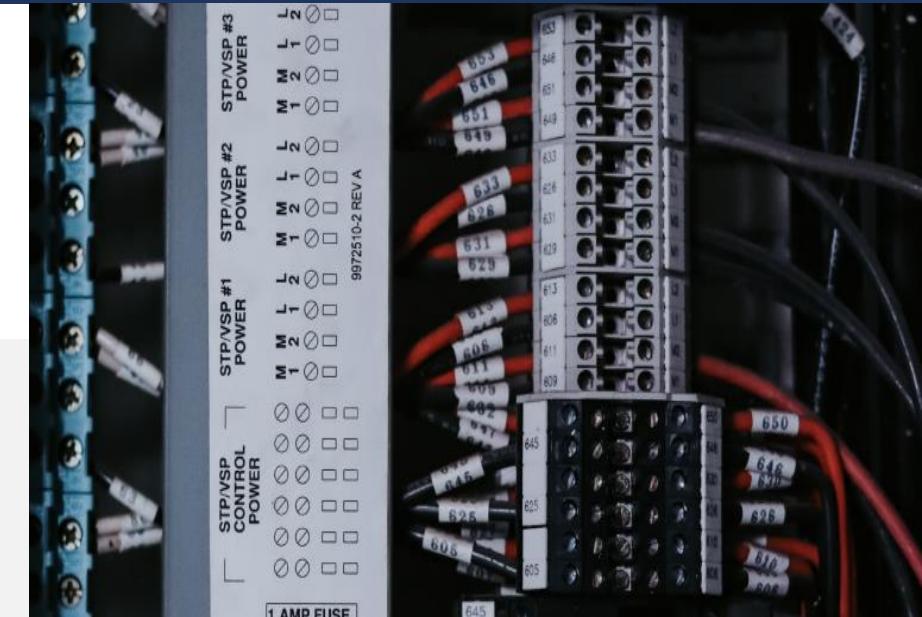
MFA

EDR

Politique de patchs

Ségrégation des environnements IT / OT

Solutions SIEM



# Dommages aux biens

## Etats des marchés

- Amélioration des résultats du marché de la réassurance, devenu flat mais qui reste subordonnée à la saison cyclonique en cours
- Assouplissement des conditions selon la typologie secteur d'activité notamment pour les entreprises ayant une politique de prévention soutenue
- Cette tendance est moins marquée pour les PME avec un stabilité des prix lié à l'impact des événements naturels
- Le rôle croissant des ingénieurs compagnie dans la décision de souscription
- Quelques activités ont d'énormes difficultés à accéder à l'assurance:
  - Batteries, géothermie, hydrogène, ENR prototypaire, hôtellerie plein air
- Au 1<sup>er</sup> janvier ne pas oublier l'augmentation de la surprime CAT NAT qui passe de 12% à 20%
- Regain de capacité lié à l'arrivée d'acteurs tels que SOMPO, EVEREST, VOLANTE...
- LTA facilement négociable pour les ETI et grandes entreprises
- Niveau de franchise et garantie reste stable
- Les sous-limites SRCC sont plus basses que par le passé
- Un retour majeur à la coassurance

Facilité d'accès à la souscription



Capacité de souscription



Evolution des primes

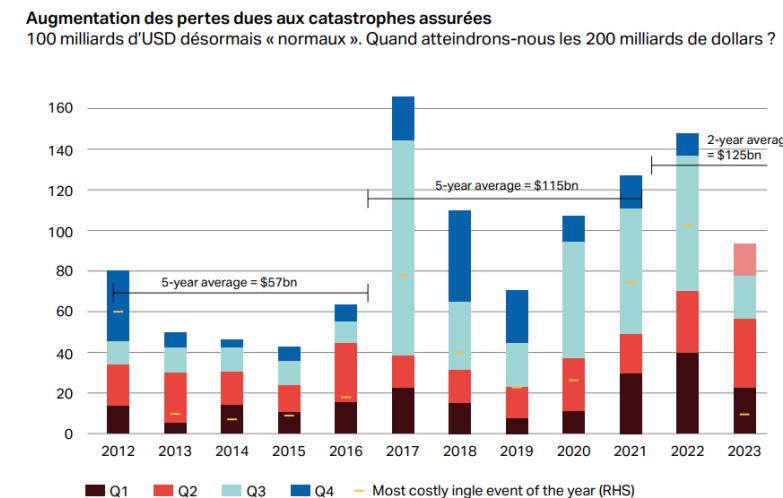


Niveaux de franchises



## Quelques chiffres clés

### Le marché de la Réassurance



Source NOVA

## Quelques pistes pour mener vos discussions avec vos partenaires courtiers-assureurs



### Maitriser les données votre sinistralité

- Pilotage régulier des résultats afin d'anticiper toute dérive.

### Agilité du placement

- Vigilance sur la relecture des textes garantie
- Solliciter des couvertures LTA
- Pour les secteurs sensibles ou fortes expositions étudier les solutions innovantes telles que le paramétrique , ART..

### Prévention est l'affaire de tous

- Bonne présentation de vos risques par une communication claire sur les investissements en prévention et protection



## Etat des marchés

- Le marché reste globalement stable
- Les assureurs ont de nouveau de l'appétit avec une prudence pour les activités sensibles
- Nouveaux acteurs entrant sur le marché (SOMPO, ERGO, EVEREST...)
- Stabilité des capacités hors USA et risques volatiles et le niveau des franchises reste stable
- Haute des primes (social inflation)
- Exclusion des risques systémiques (exemple PIFAS)
- Jointure police RC / police CYBER encore imparfaite

Facilité d'accès à la souscription

Evolution des primes

Capacité de souscription

Niveaux de franchises



## Quelques pistes pour mener vos discussions avec vos partenaires courtiers-assureurs

### Transparence

- Communiquer des informations complètes à vos courtiers pour une meilleure négociation et aux meilleures conditions

### Agilité du placement

- Anticiper vos renouvellements
- Faites évoluer votre contrat et réaliser vos adaptations en cours d'année d'assurance



## Etat des marchés

- Règlementation et législation plus stricte, exposition médiatique conduisent les entreprises à souscrire
- Capacités stables , appétit prononcé des assureurs surtout sur les risques simples
- Accès souscription stable
- Niveau des primes et franchises stables
- Multiplication des montages en strech

Facilité d'accès à la souscription



Evolution des primes



Capacité de souscription



Niveaux de franchises

**Quelques pistes pour mener vos discussions avec vos partenaires courtiers-assureurs****Prévention des risques environnementaux**

- Se faire accompagner dans la construction de la politique de prévention et gestion des risques environnementaux (experts, services ingénieries des assureurs ..)

**Agilité du placement**

- Souscrire des polices dédiées incluant à la fois des garanties RC mais aussi dommages
- Pensez aux garanties de passif environnemental

**Chiffres clés :**

**1ers secteurs touchés** par les accidents de pollution sont la chimie, métallurgie, agriculture/élevage  
**+500 000** établissement classés ICPE



# Responsabilité des Mandataires Sociaux

## Etat du marché

- Vigilance des assureurs sur les aspects réglementaires, les préoccupations ESG et l'endettement des sociétés
- Marché compétitif avec de nouveaux entrants sauf sur les sociétés ayant fait l'objet « d'affaires »
- Prudence de certains assureurs qui donnent des capacités restreintes à des entreprises cotées en bourse notamment USA
- Augmentation des litiges sur les communications extra financières des sociétés cotées (RSE, ESG ...)
- Baisse de certaines franchises Side « B » et Side « C ».
- Premières applications de franchises aux personnes physiques

Facilité d'accès à la souscription



Evolution des primes

Capacité de souscription



Niveaux de franchises



## Quelques pistes pour mener vos discussions avec vos partenaires courtiers-assureurs



### Gestion proactive de vos risques

- Dans les secteurs sensibles, il est conseillé la mise en place d'une surveillance des activités et une bonne documentation des processus décisionnels

### Agilité du placement

- Profitez de la stabilisation du marché pour négocier des termes de police plus favorable
- Sélection des assureurs avec focus sur son équipe de gestion des sinistres
- Sollicitez des LTA

# Autres

- Construction
- Transport Maritime (RORG)
- Fraude
- Paramétrique
- Virtual Captive
- Le « LTA » fait son grand retour
- M&A

*Merci pour votre participation et retrouvons-nous à Deauville en février 2025 !*

**SCULPTEURS D'OPPORTUNITÉS**



AMRAE

36 boulevard de Sébastopol  
75004 Paris