

# ÉTAT DU MARCHÉ & PERSPECTIVES 2021

## Assurances des Entreprises

SEPTEMBRE 2020



80, boulevard Haussmann 75008 Paris

# TENDANCES ACTUELLES DU MARCHÉ DES ASSURANCES

ÉVOLUTION / À 2019	Etendue des couvertures	Franchises	Capacités des assureurs	Tarification
<b>DOMMAGES ET PERTES D'EXPLOITATION</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 affrèteur	↓	↑	=	↑
<b>RESPONSABLE CIVILE</b>	↓	↑	↓	↑
Focus responsabilité environnementale/ atteinte biodiversité	=	=	=	↑
<b>CYBER</b>	↓	↑	↓	↑
<b>D&amp;O-LIGNES FINANCIÈRES</b>	↓	↑	↓	↑
Focus Fraude interne et externe	=	↑	↓	↑
Focus EPL	=	↑	↓	↑
FOCUS PTL	=	=	↓	↑
<b>CRÉDIT</b>	↓	↓	↓	↑
<b>POLITIQUE</b>	↓	N/A	↓	↑
<b>COMPLÉMENTAIRE SANTÉ</b>	↓	=	↓	↑

 Identique
  Augmentation
  Réduction

# SOMMAIRE



## **Dommages et Pertes d'exploitation** ..... 7

Tendances générales..... 7

Focus : Evènements Naturels..... 8

Focus : Violences Politiques ..... 9

Focus : Supply chain..... 10



## **NEW ! Pertes d'exploitation sans dommages** ..... 11



## **Construction TRC/TRME**..... 12



## **Automobile** ..... 13



## **Transport** ..... 14

Tendances générales..... 14

Focus : Responsabilité affréteur ..... 15



## **Responsabilité Civile** ..... 16

Tendances générales..... 16

Focus : Responsabilité environnementale et atteintes  
à la biodiversité ..... 17



## **Risque Cyber** ..... 18



## **D&O – lignes financières** ..... 20

Tendances générales..... 20

Focus : Fraude interne et externe..... 21

Focus : Employer Practice Liability (EPL) ..... 23

Focus : Pension Trust Liability (PTL)..... 24



## **Risque Crédit** ..... 25



## **Risque Politique** ..... 26



## **NEW ! Complémentaire : Santé** ..... 28

## **Conclusion**..... 29



# REMERCIEMENTS

L'AMRAE adresse ses remerciements  
aux partenaires qui ont contribué  
à la réalisation de cette publication.





# EN PLEINE TEMPÊTE, QUELLE TRAJECTOIRE POUR LE MARCHÉ ?

Il aura fallu près de 20 ans pour observer, sur le marché français de l'assurance « le retournement », tant attendu des assureurs, tant appréhendé des assurés. Petit rappel, dès 2018, nous annonçons les prémices d'un retournement de marché, en 2019, nous constatons pour les comptes sinistrés le durcissement systématique des conditions de renouvellements. Une rare exception comme les lignes de responsabilité civile semblaient, jusqu'alors, résister à cette observation de retournement de marché. Au niveau mondial, d'après l'étude\* d'Allianz, la hausse des primes *Property & Casualty* observée en 2019 atteignait 4,9%, la hausse des primes en France atteignant 2,7%, 4,2% sur le marché nord-américain et atteignant 7,6% au Royaume-Uni.

En 2020, le retournement de marché est caractérisé, il affecte toutes les branches, sans exception, laissant peu de marge de manœuvres aux courtiers, et in fine aux assurés. La tension monte, les conditions des renouvellements sont systématiquement négociées, âprement. Le pire reste pour l'assuré le retrait total pour un risque donné de son assureur, voire dans les situations les plus exposées, un retrait total du marché de l'assurance. Les assureurs parviennent à augmenter de 5 à 30% leurs primes sur leurs portefeuilles, tout en réduisant leurs capacités exposées. En l'absence de résultat financier susceptible de compenser les pertes des sinistres, le marché de l'assurance recherche un équilibre technique. Dans le même temps, la crise de la Covid-19 impacte négativement les assureurs qui ont publié des résultats semestriels imputés de près de 50%. L'accumulation de nuages gris annonce une période de renouvellements chahutée pour les entreprises, et pour leurs courtiers.

\*Allianz Insurance Report 2020 – 1st July 2020

Après l'arrêt de l'activité simultanément sur les cinq continents, la Covid-19 a généré une récession économique hors norme, le choc dépassant celui des guerres mondiales. Dans certains pays du monde, des personnes rencontrent des difficultés à survivre. En France, des secteurs fortement impactés par la crise de la Covid-19 tels que les transports aériens, l'événementiel et la culture, nécessitent une prise de risque pour continuer leurs activités et auront sans doute besoin du soutien pregnant des assureurs. C'est en effet dans ce contexte compliqué que les entreprises cherchent à s'assurer.

En 2001, le marché de l'assurance avait rompu le lien avec de nombreuses directions d'entreprises en imposant des conditions déséquilibrées, voire insupportables. La suite de l'histoire fût sans surprise : un afflux de capacités nouvelles, un marché abondant alimentant une baisse inexorable des primes pendant près de deux décennies. Alors, pour ce prochain retournement de marché, comment ne pas espérer un apprentissage collectif ? Afin de soutenir leur résilience, les entreprises devraient à la fois maintenir leurs efforts dans le Risk management : identification, suivi des risques, prévention..., et continuer à communiquer auprès de leurs partenaires, assureurs et courtiers. Les entreprises espèrent que leurs assureurs, en maintenant des ressources pour étudier les dossiers, pour traiter les sinistres, sauront prendre du risque à leurs côtés, et reconnaître la qualité du Risk Management mis en place dans leur organisation. Le confinement ne fut-il pas l'occasion de tester en grandeur nature la capacité des organisations à maintenir leurs activités sans accéder à leurs bureaux ? Comme souvent la crise de la Covid-19 a porté des changements : les gestes barrières, le port du masque, le recours massif au télétravail...à nous de créer les conditions pour permettre à nouveau de créer de la valeur, et le maintien de l'espérance des jeunes de 2020 qui en 2040 auront à leur tour, probablement, la possibilité d'observer le prochain retournement !



Léopold LARIOS de PIÑA,

VP AMRAE

Head of Group Risk Management, Mazars.



# DOMMAGES ET PERTES D'EXPLOITATION

## Tendances générales

### **Des réductions des couvertures sont observées sur l'ensemble des portefeuilles, toutes les industries sont touchées**

À la suite de la crise de la Covid-19, des modifications substantielles ont été portées aux contrats sous la forme d'avenant, ou d'exclusions. Le but est de prévenir une indemnisation au titre d'une crise sanitaire, notamment en Pertes d'exploitation, mais qui peut porter sur d'autres postes immatériels (pertes de marchandises périssables notamment). En juillet 2020, les Lloyd's ont formalisé ces deux exclusions sur le marché (LMA5393 et LMA5397). Néanmoins, il est observé un foisonnement de clauses, en l'absence d'une clause «Standard».

### **Les franchises augmentent**

Augmentation générale des franchises par les assureurs, pouvant aller jusqu'à + 30%, en vue de réduire la sinistralité.

### **Les assureurs qui continuent de baisser leurs parts**

Confirmation du mouvement de réduction des engagements, commencé avant la crise de la Covid-19. Rarement des participations supérieures à 30/40%.

La crainte de la volatilité, déjà présente depuis le début du redressement du marché au T4 2018, s'est considérablement amplifiée en raison de la crise de la Covid-19. La crainte de pertes lourdes pour le marché, tant du fait de sinistres que de la dépréciation des actifs, ainsi que de la déperdition de matière assurable à terme, avec une sinistralité en croissance, génère l'inquiétude d'un effet « boule de neige ».

La crise de la Covid-19 a induit une nouvelle accélération de processus de radicalisation. La majoration moyenne semble, a minima, se situer à 30%. Mais la problématique est désormais de trouver la capacité pour boucler les coassurances sur la dégradation des résultats. Pour la seconde année consécutive, les assureurs apériteurs continuent de réduire leurs parts sur des comptes historiques, laissant les assurés avec des découverts significatifs de garantie. La tâche incombant aux courtiers de trouver des compléments de capacité se complexifie dans un marché en contraction.

## Zoom : Immobilier de bureaux

L'immobilier de bureau et d'habitation de standing, est moins soumis au marché dur, voire reste plutôt stable, dès lors que la capacité recherchée est modérée, qu'il n'y a pas d'exposition critique, et sous réserve d'une bonne sinistralité.

## Nette augmentation des tarifs

Entre +10 et +30%, pouvant même dépasser 50% sur les dossiers à risques (à la hausse), sensibles ou sinistrés.

## Focus : Evénements naturels

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Étendues des Couvertures			↓	Réduction accompagnée de hausse des franchises, hausses des primes et de baisse des capacités.  L'année 2019 a été plutôt modérée sur le plan des événements naturels. L'année 2020 est bonne à ce jour, mais les prévisions cycloniques incitent à la prudence.
Franchises	↑			
Capacités Assureurs			↓	L'adversité à la volatilité s'est tellement amplifiée avec la crise sanitaire, que les capacités, disponibles pour les événements naturels critiques, par essence volatiles, en ont fortement pâti. Cette réduction peut aller jusqu'à 50%. Ce contexte dégrade encore un peu plus l'obtention de capacités dans les zones les plus exposées.
Tarification	↑			En augmentation (10 à 30%). Le coût de la capacité augmente dans les zones exposées. Anticipation des coûts de traités de réassurance.

 Identique  Augmentation  Réduction



## Focus : Violences Politiques

Depuis fin 2019, ce marché est fortement sinistré à la suite notamment des émeutes liées au mouvement des gilets jaunes en France, des émeutes à Hong Kong, et des sinistres liés aux manifestations au Venezuela et au Chili. Des risques accrus d'émeutes et mouvements des populations en Amérique Latine, selon différents analystes, du fait de la pandémie Covid-19 et des demandes de couverture en augmentation, entraînent par effet de ciseaux une pénurie de capacité sur le marché avec une augmentation des prix en fonction des pays et des secteurs d'activité.

Le secteur du *Retail* est très largement touché.

Les activités de *Real Estate* restent stables en renouvellement.

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Étendues des Couvertures		=		Le marché s'attend à une résurgence des événements populaires (SRCC). Aussi, les assureurs sont très précautionneux dans l'appréciation des risques et leur étendue (i.e. : impossibilité d'accès, désaffection de clientèle, ...). Certains assureurs demandent qu'une clause d'exclusion spécifique « Covid 19 » soit intégrée dans les textes de police. Cette exclusion n'est pas encore généralisée mais pour les nouveaux contrats ou renouvellements, des discussions sont à prévoir. Les risques dans les pays dits « à risques » restent parfois difficiles à placer.
Franchises		=		Stables à 10% selon les risques.
Capacités Assureurs		=		Capacités théoriques identiques. Contrairement aux tendances des dernières années, certains assureurs souhaitent réduire leurs capacités surtout sur des activités de Ventes/Retail qui ont souffert du mouvement des gilets jaunes et d'autres mouvements populaires par le monde. Les appétits au risque sont plus restreints.
Tarification	↑			La tarification est clairement liée à l'activité de l'assuré, sa localisation, et les événements couverts. Les réductions de prime de ces dernières années n'existent plus. Celles obtenues restent des cas rares. Les assureurs anticipent des sinistres notamment en Amérique Latine (Brésil, Mexique, Chili, Venezuela...) : les sinistres liés aux manifestations au Venezuela et au Chili représentent USD 4Mrds de pertes sur le marché => en fonction des pays et du secteur d'activité, des augmentations de prime sont à anticiper surtout en ce qui concerne la mise en place de police globale de type « multi-pays ».

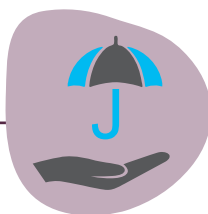
= Identique    ↑ Augmentation    ↓ Réduction



## Focus : Supply chain

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Étendues des Couvertures			↓	L'accentuation de la radicalité du marché générée par la crise de la Covid-19, s'est répercutée sur la réduction, largement préexistante, des capacités <i>Contingent Business Interruption</i> (CBI). Comme pour les événements naturels, et avec une sinistralité restant soutenue chez les équipementiers automobiles, les assureurs ont accentué leur adversité aux couvertures « <i>Supply Chain</i> », c'est-à-dire de « Carences de fournisseurs / clients / services », du fait de la volonté de protéger les portefeuilles contre la volatilité.
Franchises	↑			En hausse parfois de 20%.
Capacités Assureurs			↓	Réduction qui peut aller jusqu'à - 50%.
Tarification	↑			Augmentation de 10 à 30%.

⬚ Identique    ↑ Augmentation    ↓ Réduction



# PERTES D'EXPLOITATION SANS DOMMAGES

L'observatoire de l'AMRAE regrette de constater l'évaporation de l'offre de Pertes d'exploitation sans dommages (PESD). Bien entendu, la sinistralité occasionnée par la succession du mouvement des gilets jaunes et de la crise de la Covid-19 justifie un coût du risque élevé. Pourtant, après des mois d'explications par les assureurs et par certains courtiers sur l'intérêt de s'assurer, il est regrettable de ne voir aucune proposition émerger sur ce marché où la demande est certaine.

## **Étendue des couvertures en nette réduction**

Le risque sanitaire, qui était déjà délivré avec parcimonie est désormais exclu ou strictement limité à une cause localisée à un site. Les clauses d'exclusions «Covid-19» (LMA5393 ou LMA5397) sont imposées. Réduction selon la tendance à la protection des portefeuilles contre la volatilité. Tel assureur qui proposait un produit «PESD» avec une part de 100%, ne s'engage désormais plus qu'avec une part de 50% à 60%. A ce stade, la couverture même de la perte d'exploitation sans dommage est questionnable et ce n'est plus réellement une question de prix ou de capacité.

Les assureurs développent des solutions paramétriques qui incluent l'indemnisation de PESD. Pas de changements sur les solutions PESD indemnitaires déjà existantes. Les contrats «Pertes pécuniaires diverses», auto-assurés par des captives d'assurance ou de réassurance, continuent de délivrer des couvertures aussi larges qu'auparavant, voire plus larges. Et pour cause, le marché n'est pas exposé à cette volatilité.

## **Franchises en augmentation**

Rétentions augmentées.

## **Capacités en baisse**

Mouvement de retrait des capacités sur les risques volatils et à moindre maîtrise dans l'espace et dans le temps.

## **Tarification en hausse de 50%**

Les quelques acteurs de PESD indemnitaires augmentent les prix et les rétentions, chaque solution étant du sur-mesure pour les clients.



# CONSTRUCTION TRC/TRME

## **Pas d'évolution notable en étendue des couvertures**

Réduction des garanties complémentaires. Révision des wordings sur la définition de la Pandémie, voire exclusion. Les assureurs sont plus regardants.

Les garanties grèves, émeutes et mouvements populaires sont quant à elles maintenues.

Concernant les événements naturels/assurance paramétrique, on constate une augmentation de la tarification et des franchises (parfois de 15%) selon l'exposition cartographique.

## **Tendance en augmentation pour les franchises (+15%)**

Notamment en fonction des pays.

## **La capacité générale des assureurs est en léger repli**

Notamment du fait des fusions de certains assureurs, de la multiplication de la coassurance, de la mutualisation du risque. Réduction des quotes parts des acteurs.

Concernant le risque forage, on observe un retrait des acteurs du marché.

Concernant les événements naturels/assurance paramétrique, les capacités sont en voie de réduction (- 15%) et il existe plus de limitations : les assureurs sont plus regardants.

## **Tarification en augmentation (entre 5 et 15%)**

Selon les comptes, les tarifications se durcissent, on observe parfois aussi une majoration des conditions de prolongations.



# AUTOMOBILE

Le risque automobile s'apprécie sur plusieurs exercices. Le marché est fortement haussier, accentué en 2020 et reconduit en 2021.

La crise de la Covid-19 a engendré une réduction de la fréquence des sinistres de 50% à 70%, pendant la période de confinement strict. Depuis la fin de cette période, on note une reprise de la fréquence qui reste toutefois en deçà de 2019 (environ - 10%).

## **L'étendue des couvertures restent globalement identiques...**

...mais tout dépend des résultats ! Il semble possible de réduire les couvertures pour minimiser l'impact de la hausse de tarif.

## **Les franchises sont en hausse, pour minimiser l'impact de la hausse de tarif**

Hausse d'au moins 10%, y compris des transferts vers différentes formes de montage en conservation/franchise RC, pour minimiser l'impact de la hausse de tarif. Augmentation sur les flottes pour diminuer l'attritionnel.

## **Les capacités restent stables (corporel) et marché (matériel)**

En revanche, il faut souligner la réduction continue des capacités de placement. Au-delà, des évolutions tarifaires, annoncées par les Assureurs pour un retour à la rentabilité, il faut souligner leur volonté de plus en plus marquée de réduire la volatilité de leurs résultats en se concentrant sur des flottes de taille plus réduites. Une réelle pénurie s'installe sur le haut de segment et l'international.

## **Tarification à la hausse de 3 à 10%**

La crise de la Covid-19 a engendré un impact supplémentaire sur les coûts moyens (déjà à la hausse depuis plusieurs années) avec des coûts de désinfection, des rabais des réparateurs, amoindris par un effet volume de réparation plus faible en 2020, et un coût corporel toujours orienté à la hausse. Sur certains très grands risques, des ristournes de budget ont pu être obtenues, mais dans un contexte de négociation particulièrement tendu.

### **Secteur ne suivant pas ces tendances :**

Le transport de Marchandises et de Voyageurs qui cumule un marché (offre) très restreint et un impact économique majeur du fait de la crise de la Covid-19 (activité et résultat financier). Cela peut orienter les renouvellements vers une forte augmentation des franchises/auto-assurance pour tenter de limiter le coût de l'assurance (frais fixe). De plus en plus de compagnies se désengagent de ces secteurs d'activité.



# TRANSPORT

## Tendances générales

### Étendue des couvertures identique, voire en légère réduction

Les couvertures transport ont peu été (ou pas) impactées par la crise de la Covid-19 en terme de sinistralité, les garanties étant Ad Valorem et généralement sans Pertes d'exploitation.

Les Lloyd's ont néanmoins émis une clause d'exclusion Covid / contamination, à l'instar des exclusions marché CI.380 (Cyber exclusion) et CI 370 (radioactive exclusion). Cette exclusion est peu imposée sur les marchés continentaux à ce jour, car son application est en fait peu évidente pour une garantie Ad Valorem. Cependant, l'impact financier global de la crise de la Covid-19 intensifie les mesures prises par les compagnies depuis un an pour redresser les résultats techniques, il faut s'attendre à une accentuation du « *hard market* » pour les renouvellements de 2021, avec une attention particulière sur l'étendue des couvertures. Les assureurs maintiennent une forte pression sur les conditions et extensions de garanties notamment sur les risques de stockage.

Il est possible qu'une clause d'exclusion arrive sur le marché français.

### Franchises en augmentation de 10% à 20%

L'accent est mis sur l'étendue des couvertures et la tarification, les franchises ne sont pas visées par les assureurs. Les assurés eux réfléchissent à l'augmentation de leurs rétentions afin de minorer l'impact des hausses tarifaires.

### Capacités en réduction de 15 à 20%

La capacité du marché de l'assurance transport avait déjà commencé à s'écarter depuis 2 ans avec la disparition de nombreux Syndicats des Lloyd's et la sortie de quelques grands acteurs comme Swiss Ré. La tendance continue en 2020 et, bien que la crise de la Covid-19 n'ait pas un impact direct, elle contribue à fragiliser les compagnies du secteur déjà en difficultés sur leurs résultats techniques. Il est possible que d'autres bouleversements surviennent dans les mois à venir.

En parallèle et à contrecourant, de nouvelles capacités arrivent, récemment avec, par exemple, Zurich en Belgique ou Berkshire au Royaume Uni.



Les mesures prises pour redresser les résultats techniques rendent le marché attractif pour les nouveaux acteurs ou ceux dont les résultats techniques se tiennent.

Les segments du *Middle Market* et des comptes dits de « régions » échappent encore au durcissement du marché et bénéficient encore d'un « *flat market* », car ils nécessitent de plus faibles capacités et sont généralement moins impactés en termes de sinistralité. L'attractivité de ces comptes maintient la concurrence entre Assureurs et contrecarre partiellement le durcissement global.

### **Tarification : hausse des primes, en augmentation parfois de 25%**

La tendance actuelle de hausse tarifaire va se retrouver accentuée par l'effet Covid. Les appels d'offres ne permettent plus de tirer les prix vers le bas et la réduction du nombre d'apériteurs potentiels sur certains segments entretient cette tendance haussière (10% à 25% voire plus sur certaines affaires sinistrées).



### **Focus : Responsabilité affréteur**

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Étendues des Couvertures			↓	Durcissement du marché et étude plus rigoureuse de la part des Assureurs des risques « RC Affrètement aéronautiques » à couvrir, sans élargissement du périmètre de garantie.
Franchises	↑			Tendance à une augmentation du niveau de franchises.
Capacités Assureurs		=		Stables. Les principales capacités restent identiques (AGCS, AXA XL en particulier).
Tarification	↑			En hausse (15% en moyenne) à iso périmètre et sans sinistralité.

= Identique   ↑ Augmentation   ↓ Réduction



# RESPONSABILITÉ CIVILE

## Tendances générales

Le marché continental est tendu, les renouvellements sont complexes avec une réduction de capacités, des exclusions supplémentaires et des franchises à la hausse, y compris pour des clients ayant une sinistralité satisfaisante.

### Étendue des couvertures en réduction

Nous constatons une réduction nette des couvertures de type dommages immatériels non consécutifs, frais de retrait, coût du produit, contamination, responsabilité civile professionnelle, et plus globalement des couvertures délivrées pour les risques situés aux USA /CANADA. Les wordings continuent à être revus sur le « *silent cyber* » pour éviter aux assureurs d'éventuels cumuls avec les contrats spécifiques cyber. Enfin des exclusions (type pandémie) commencent à être demandées par les assureurs, sans qu'une exclusion type n'ait à ce stade encore émergé.

### Franchises à la hausse

Elles sont revues à la hausse (+10 à 25%), principalement sur les garanties sensibles et risques sinistrés, parfois jusque + 50%.

### Capacités en réduction, de 10 à 40%

Les assureurs sont de plus en plus adverses à la volatilité. En conséquence, certains grands acteurs réduisent systématiquement leurs capacités tant en première ligne (Primary), que sur les lignes Excess, prônant le retour au partage du risque au travers de la coassurance. De surcroît sur les garanties exposées décrites ci-dessus, les engagements sont également réduits de manière importante.

### Tarification en augmentation : +15 à 20%

La tendance de révision des conditions tarifaires autrefois réservées à des comptes déficitaires s'étend désormais à l'ensemble des clients. Les sorties de *Long Term Agreement* (LTA), les augmentations de chiffres d'affaires, entraînent des revues de tarifications. Certains acteurs resouscrivent l'ensemble de leur portefeuille.





## Focus : Responsabilité environnementale et atteintes à la biodiversité

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Étendues des Couvertures		=		Les couvertures restent stables.
Franchises		=		Globalement stables mais revues à la hausse sur les risques déficitaires.
Capacités Assureurs		=		Stables.
Tarification	↑			La tarification est revue (+ 5 à 15% en hausse) lors des sorties de LTA ( <i>Long Term Agreement</i> ).

= Identique  
 ↑ Augmentation  
 ↓ Réduction

ZOOM - Le secteur « Oil et Gaz » ne suit pas ces tendances



# RISQUE CYBER

La sinistralité avait déjà augmenté avant la crise liée à la pandémie de la Covid-19, mais cette crise, qui a développé la pratique de l'accès à distance, a fortement multiplié l'exposition des sociétés au risque d'attaque Cyber : capacités à nouveau réduites, revues régulières des règles de souscription, augmentation des primes et pression sur les franchises.

On note, de plus, que les attaques s'accroissent depuis juin. Les attaquants ont attendu la reprise d'activité pour passer à l'offensive avec des impacts forts en termes de Pertes d'Exploitation, plus difficiles à gérer en mode dégradé, et avec des intervenants sécurité souvent surchargés...

## Étendue des couvertures en réduction

L'étendue des couvertures semble en cours de réduction en Cyber. Quelques assureurs envisagent de réduire leurs expositions sur les risques de type « rançons », mais ceci reste pour l'heure à l'état de réflexion. On constate cependant la réduction des garanties de type pannes des infrastructures, champs électromagnétiques. L'encadrement des garanties pertes d'exploitation subies chez le prestataire informatique se renforce et certains assureurs souhaitent la limiter à la notion d'hébergeur ou d'opérateur du traitement de la donnée. Les assureurs multiplient les questions sur les accès à distance et leur sécurisation, du fait de l'augmentation significative du télétravail.

Pour certains, la ligne Cyber doit être pensée en articulation avec les autres garanties (DAB / RCG), en particulier depuis début 2020, où est apparue une multiplication des exclusions « risques cyber » dans les contrats DAB/RCG.

Le secteur des Tech / Entreprise de services du numérique (ESN) est un secteur qui voit les garanties Cyber « *stand alone* » se fermer de plus en plus. En effet, les assureurs souhaitent, pour ces risques, associer RC Pro et Cyber.

## Franchises en augmentation variable, mais pouvant aller jusque + 25%

Pour la seconde année consécutive, les franchises sont en hausse, notamment lors des installations de nouvelles garanties. Pour les contrats déjà établis, les franchises peuvent être augmentées à la demande des clients pour absorber une part des hausses de primes.



### **Capacités en baisse, engagement réduit (de - 2 à -10%)**

Les assureurs ne positionnent plus 25M€ de capacité par risque et par ligne. Les principaux assureurs positionnent désormais (la plupart du temps) une capacité maximum de 15M€ en première ligne, par risque et par ligne. Certains courtiers arrivent, au global, à maintenir la capacité disponible en allant chercher la capacité d'assurance à l'étranger (notamment au Royaume Uni). Les acteurs de lignes Excess (XS) ont réduit leurs expositions en limitant la capacité de 5 à 10 M€.

### **Tarification en hausse de 5 à 10%**

Le marché de la Cyber est à la hausse. Toutefois, on peut noter une distinction entre les grands comptes et les TPE, PME et petites ETI. Les grands comptes peuvent subir des hausses de prime de l'ordre de 20% pouvant aller jusqu'à 50%. Les TPE, PME et petites ETI ne voient pas aujourd'hui de telles hausses de primes, voire, les primes sont restées identiques. Pour les comptes les plus exposés : transport, *retailers*, banques, ...l'inquiétude de l'augmentation du risque du fait d'une multiplication des accès à distance a peut-être eu un effet haussier, mais la tendance haussière était déjà présente au 1<sup>er</sup> juillet.



# D&O – LIGNES FINANCIÈRES (FRAUDES /EPL/PTL)

## Tendances générales

Les secteurs les plus impactés par la crise de la Covid-19 : tourisme, hôtellerie, aéronautique, automobile, restauration, compagnie aérienne... font l'objet d'études attentives lors des renouvellements.

Par crainte des conséquences de la crise financière et économique consécutive à la crise sanitaire que nous vivons, les assureurs maintiendront leurs exigences pour les 24 prochains mois.

## Étendue des couvertures en réduction

Marché « *flat* », malgré quelques tentatives pour introduire une exclusion « Covid », ou une exclusion « faillite/insuffisance d'actifs ». Les garanties ne sont pas revues, même s'il faut noter l'intégration sur certains marchés et à la marge de restrictions des garanties en cas de défaillance financière. Certains assureurs imposent des exclusions « insolvabilité » ou des sous-limites : en cas de faillite et d'action en insuffisance d'actifs ou encore sous l'influence américaine des exclusions des « *Securities Class Action* », liées à la crise de la Covid 19.

## Franchises en hausse de 20 à 50%

Tendance préexistante mais renforcée avec la crise économique. Les franchises US et *Class Actions* augmentent fortement en cas d'exposition US, avec pour les grands comptes avec un minimum de 1 M €. Les comptes les plus exposés listés aux US, supportent des franchises allant jusqu'à 20 M€.

## Capacités globalement en réduction (30 à 40%)

Si en *soft-market*, la capacité des assureurs atteignait 20 à 50 M€ pour les leaders, cette part se réduit souvent de 5 M€ à 10 M€, quel que soit le point d'attachement. Ce mouvement a été initié bien avant la crise de la Covid-19, mais celle-ci a engendré une dégradation de la santé économique des entreprises et corrélativement un manque d'appétit pour les affaires nouvelles. Les assureurs ne souhaitant pas ajouter d'exposition, ils se concentrent sur le redressement de leur portefeuille. Les réductions de capacité des assureurs tenants peuvent être difficiles à combler avec de nouveaux acteurs.



Des assureurs se sont aussi retirés du marché (Navigators, Starstone, AXA XL) et la capacité à Londres s'est fortement contractée. Difficulté rencontrée dans la souscription de solution en cas de listing aux USA pour la plupart des acteurs.

### **Tarification en augmentation + 20 à 30%**

Au 1<sup>er</sup> Janvier 2020, la moyenne des augmentations était de l'ordre de 25%, elle dépasse les 40% au 1<sup>er</sup> juillet 2020. Certaines compagnies ont déjà pris la décision de suspendre ou stopper la souscription en lignes financières.

La RC des dirigeants est l'une des lignes IARD les plus fortement majorée.

L'Europe continentale était moins concernée par cette tendance que le marché de Londres, qui est orienté à la hausse depuis 3 ans, et où les tarifs des grands comptes ont été majorés par un facteur de 6 sur cette période (et de 9 sur les lignes XS). La France avait été préservée jusqu'à fin 2019, alors que les marchés voisins (Italie, Allemagne, Espagne...) étaient déjà fortement orientés à la hausse depuis le premier trimestre 2019. Ce n'est plus le cas. Les augmentations ont commencé à partir du premier trimestre 2020 et ont connu une très forte accélération à partir du second, avec la crise du Covid-19. L'échelle des augmentations est très large.

Elle peut être en multiple pour les comptes ayant bénéficiés de conditions très compétitives. L'échelle des prix entre comptes sinistrés et non sinistrés se resserre. A titre d'exemple, sur les premières lignes du CAC 40, elle était de 1 à 30. Ce n'est plus le cas, l'intervalle est désormais plutôt de 1 à 10. Les plus fortes majorations portent sur les Excess (XS). Les comptes ayant des expositions US (ADR 1 sponsorisés, ADR 2, ADR 3 et *direct listing*) sont très fortement majorés.



### **Focus : Fraude interne et externe**

Un marché restreint, un risque sinistré qui reste une réalité d'où des majorations de primes attendues / franchises revues à la hausse.

Le marché de la fraude reste un marché limité en termes d'acteurs, situation aggravée par le rapprochement AXA XL. Il existe aujourd'hui un risque non négligeable de ne plus trouver de solution d'assurance acceptable pour les assurés en fraude.

Le marché de la fraude des institutions financières connaît sa dynamique propre. Beaucoup plus liquide, en terme de capacité, que celui de la fraude commerciale. Les prix et les franchises pratiqués n'ont toutefois rien à voir (10 fois plus élevés).



	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Étendues des Couvertures		=		Aucun impact de la crise Covid, le problème de la fraude externe par usurpation d'identité est bien antérieur à la crise et c'est lui qui a retourné cette niche du marché des lignes financières, depuis 4-5 ans. La prévention et les contrôles mis en place dans les entreprises ne sont pas suffisants pour enrayer le phénomène. Les assureurs ont fait le constat les uns après les autres que le marché est déséquilibré en leur défaveur. Certains se sont retirés, d'autres ne souscrivent quasiment plus l'exposition de la fraude externe par usurpation d'identité. Le nombre d'acteurs offrant une couverture complète est très réduit.
Franchises	↑			La plupart des franchises sont revues à la hausse (parfois + 30%), avec des minimums de 250K€ pour les grands comptes. Il n'est pas rare de voir les franchises doublées. en l'absence d'offre avec les franchises expirantes.
Capacités Assureurs			↓	Baisse pouvant aller jusqu'à 25%. Certains assureurs ne souscrivent plus de nouveaux risques et la plupart d'entre eux limitent la capacité à 10 M€ à 5 M€ quel que soit le point d'attachement.
Tarification	↑			En hausse de 5 à 10%. Les assureurs poursuivent leur politique de réajustement tarifaire sur l'ensemble des lignes.

= Identique    ↑ Augmentation    ↓ Réduction



## Focus : Employer Practice Liability (EPL)

Toute entreprise peut voir sa responsabilité mise en cause en tant qu'employeur. L'EPL permet d'assurer les frais de défenses et les éventuelles conséquences consécutive à une réclamation.

Peu d'acteurs, surtout s'il existe une exposition américaine.

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Étendues des Couvertures		=		<p>Dans les pays anglo-saxons, les assureurs ont craint au début de la crise un accroissement du risque de discrimination du fait du Covid. Ce risque ne s'est pas avéré. La tendance lourde de l'aggravation du risque en Amérique du Nord avait impulsé un durcissement du marché. La crise du Covid sert de déclencheur pour l'imposer en Europe.</p> <p>En France, le risque reste fortement corrélé au licenciement sans cause réelle. Les plans de licenciement se succédant, les assureurs craignent une dégradation de leur résultat sur cette branche et durcissent les conditions. (- 20%). Apparition de restrictions sur le sujet des données personnelles (exclusions du recours des salariés fondées sur une atteinte aux données personnelles).</p>
Franchises	↑			Les franchises US et <i>class</i> ou <i>mass actions</i> augmentent fortement en cas d'exposition US avec pour les grands comptes avec un minimum de 750 K € / 1 M €.
Capacités Assureurs			↓	En baisse globalement de 5 à 10%, mais la réduction suit parfois celle globalement constatée en ligne financière, soit de l'ordre de 40%. Déjà réduit par le passé, le marché est encore plus limité et les assureurs ne proposent pas plus de 10 M€ en cas d'exposition US.
Tarification	↑			10%. Les assureurs poursuivent leur politique de réajustement tarifaire sur l'ensemble des lignes du fait de la sinistralité déclarée.

= Identique    ↑ Augmentation    ↓ Réduction



## Focus : Pension Trust Liability (PTL)

Cette assurance permet de couvrir les éventuelles réclamations liées à des erreurs dans le calcul des engagements des retraites des fonds de pension pour les entreprises qui en ont mis en place. Cette problématique concerne principalement les entreprises ayant une activité au Royaume-Uni, en Amérique du Nord, mais aussi sur des marchés plus spécifiques comme les systèmes de retraite par répartition. Les entreprises d'origine françaises ne perçoivent que peu l'exposition de leur groupe à ce risque. Pourtant des sinistres significatifs à plusieurs millions d'euros peuvent découler d'une mauvaise gestion de ces fonds de pension.

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Étendues des Couvertures		=		Ligne très peu souscrite en France. Le mouvement constaté est celui observé sur les marchés anglo-saxons : avec retard et dans une proportion moindre.
Franchises		=		Identiques, voire en légère hausse.
Capacités Assureurs			↓	En baisse de 30%. Marché étroit, non épargné par la réduction générale des capacités des assureurs.
Tarification	↑			En hausse jusqu'à 15%. Les prix étaient relativement stables sur ce risque en 2019. La performance des marchés financiers ayant été bonne (et celle de l'économie en générale), le nombre de réclamation des ayants droits était à un niveau normal. La crise ayant fortement impacté les marchés boursiers, la capitalisation de nombreux fonds a chuté, ce qui fait craindre aux assureurs une augmentation des réclamations qui risque de se retrouver dans les primes. Hausse anticipée pour les plus grands programmes avec plan US ou UK.

= Identique   ↑ Augmentation   ↓ Réduction





# RISQUE CRÉDIT

Bercy a annoncé mi-juin la conclusion d'un accord avec les assureurs crédit afin d'instaurer un mécanisme de réassurance publique sur l'assurance-crédit : « le Cap Relais ». C'est un dispositif public de partage des risques entre les assureurs-crédit et l'Etat français conclu jusqu'au 30 décembre 2020. De façon plus précise, l'Etat supportera 75% des sinistres des assureurs-crédit pour les factures émises entre le 16 mars et le 30 décembre 2020. En contrepartie, les assureurs crédit apporteront une contribution importante au dispositif en transférant 75% de leurs primes à l'Etat et continueront à couvrir les sinistres subis à hauteur de 25%.

## **Réduction massive des couvertures**

Réduction massive avant la mise d'une garantie par l'état (-20 Md€ de couvertures). Avec la crise de la Covid-19 et ses conséquences en terme économiques, les assureurs crédit ont pris dès la mi-mars des dispositions de réductions et de résiliations de leurs expositions. Le désengagement des assureurs-crédit a fait partie des principaux sujets de mécontentement des entreprises ces dernières semaines. Les montants garantis par les assureurs-crédit ont été réduits de 7,5%, touchant aussi bien les couvertures à l'export que les garanties domestiques. Plus radical sur secteurs sensibles : -50%.

## **Instauration de franchises individuelles déduites**

Certains assureurs du marché ont décidé de mettre en place des franchises individuelles déduites par contrat entre 500 et 750 euros.

## **Capacités : diminution des limites de crédit**

Il est attendu une progression des défaillances dans le monde de 35% en fin d'année 2021 avec des pays particulièrement impactés (USA : +57%, UK +43%, Pays-Bas +42%, Espagne +41%, France +25%). Les assureurs crédit sont donc particulièrement vigilants sur leurs cumuls de garanties et sélectionnent plus finement la souscription de nouveaux risques. Ils se concentrent donc sur la réduction de l'encours, et prennent peu, voire pas, de nouvelles affaires.

## **Tarification en augmentation : de 8 à 50 %**

Tous les assureurs crédit modifient leur politique tarifaire et nous observons un durcissement des conditions de leurs contrats. En effet, ils procèdent à des opérations de «hausse de taux conjoncturelles» qui vont de 8% à 50% selon les polices déficitaires.

**Secteurs ne suivant pas ces tendances :** Informatique, pharmacie, alimentaire.



# RISQUE POLITIQUE

Durant la crise de la Covid-19, les assureurs ont reçu de nombreuses déclarations de « Force Majeure » pour les contrats en cours de couverture. Les assurés souhaitant protéger leurs droits au titre de leurs contrats et ont déclaré à leurs clients des cas de force majeure pouvant impacter leurs contrats.

## Étendue des couvertures en réduction

Les assureurs se détournent de certains secteurs particulièrement touchés par la crise (aviation, automobile, tourisme, ...) et recherchent des contreparties *Investment grade* en priorité. Frilosité à l'égard des nouveaux clients. Demande d'ajout d'exclusion pandémie dans les polices de garantie d'investissement notamment.

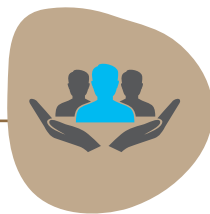
Du fait de la crise de la Covid 19, les assureurs risques politiques qui couvrent les contrats export, risque de crédit « *single risk* » et investissement à l'étranger ont majoritairement révisé leur façon de souscrire des risques. La plupart des assureurs du marché parisien et londonien ont mis en place une nouvelle gouvernance avec des comités de risque et mis en avant le travail des analystes crédit. Tous les contrats en cours ont été repris et analysés au début de la crise de la Covid 19. Les risques « Crédit » sont aujourd'hui analysés de façon très spécifique ; les assureurs veulent comprendre en détail les risques. Toutes les informations nécessaires à l'analyse des contrats / financements sont demandés avant de pouvoir émettre des cotations indicatives.

## Très peu de franchises sur les polices risques politiques

Pas de franchise spécifique pour le marché des risques politiques, à l'exception du secteur du trading, où le partage du risque est la seule variable permettant de débloquent des capacités.

## Capacités en réduction

Tendance à la réduction (environ 30 %) des encours sur les secteurs les plus touchés par la crise (agitation sociale dans certains pays).



### **Tarification en hausse de 10 à 20%**

Les assureurs attendent de leurs clients, notamment les banques, une revue de prix des transactions à la hausse. Ce *repricing* n'étant pas automatique, il peut y avoir un décalage entre les attentes des assureurs et les contraintes des banques.

Certains secteurs sont aujourd'hui très difficilement assurables du fait de la crise liée à la Covid 19 comme le secteur du pétrole, le secteur de l'automobile et de l'aviation, le secteur du tourisme. Afin d'obtenir un soutien des assureurs du marché pour un projet, il est primordial de donner un maximum d'information sur le projet, idéalement en fonction des pays, et que le projet soit financé et prioritaire pour le pays. Le risque sous-souverain est plus difficilement assurable aujourd'hui.

**NEW !**



# COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

## **Étendue des couvertures en réduction**

Identique ou en réduction afin de réduire le coût.

En santé et prévoyance, le coût d'assurance est un coût social, et les entreprises vont chercher à réduire leurs coûts sociaux.

## **Franchises identiques.**

## **Capacités en réduction de 10%**

Néant en santé mais mise en tension sur prévoyance. Baisse des marchés financiers qui renchérit le coût des provisions, augmentation du chômage qui fait porter une charge supplémentaire avec la portabilité, défaillance des entreprises, ... Les assureurs vont se concentrer sur le maintien ou reconstitution de leur marge. En conséquence, capacités réduites.

## **Tarification en hausse de 5 à 8%**

Le coût du risque va augmenter. La majoration, en particulier en santé, sera surtout liée au coût de la portabilité en plus des tendances habituelles (dérive des dépenses de santé). Pour les autres risques, la crise de la Covid-19 a eu un impact faible sur les coûts. De surcroît, les assureurs commencent à réfléchir à intégrer le coût des services jusque-là financés par leurs fonds propres dans l'économie du contrat.

Potentielle nouvelle taxe santé pouvant impacter le renouvellement 2021.

# CONCLUSION

**La crise a révélé des tensions dans la relation Assuré /Assureur**, et des clarifications à apporter à propos, par exemple, de la définition et de la rédaction des exclusions, des sujets « silent cover » et périls dénommés. Les textes « tous sauf », les garanties silencieuses, font peser une épée de Damoclès sur le résultat des compagnies d'assurance, dans des proportions non négligeables par rapport à ce que représente le marché du risque d'entreprise (qui est assez marginal dans les groupes d'assurance). S'ajoutent à cela des incertitudes judiciaires.

Elle a aussi fait resurgir des **interrogations sur les techniques de mutualisation dans l'assurance des risques devenus plus systémiques**. Comment, demain, utiliser le marché de l'assurance pour couvrir une partie des risques ?

La crise marque une période difficile pour les entreprises d'assurances. Le bilan des compagnies d'assurance était déjà en difficulté avant la crise : tensions sur les marchés financiers, les assureurs de risques d'entreprise en général étant déjà dans des résultats, des ratios combinés négatifs.

Aujourd'hui, la crise de la Covid-19 porte de nouvelles incertitudes, complique les rapports entre acteurs et impacte les renouvellements. **L'économie du risque peut-elle basculer ?**

Il ne faudrait pas cependant adopter des comportements qui continuent à affaiblir le marché des grands risques, en poussant des schémas alternatifs de transfert du risque trop complexes, ce qui inciterait certaines entreprises à en prendre le contrôle. Beaucoup d'entreprises endettées auront aussi besoin de fonds propres et ne sont pas prêtes à mobiliser ces fonds propres pour financer leurs risques au lieu de s'assurer. Pour rappel aussi 80% des risques au bilan d'une entreprise ne sont pas assurés aujourd'hui.

La situation est inédite et pourrait se terminer difficilement si le dialogue n'était pas maintenu entre les acteurs (assurés, assureurs, courtiers, réassureurs, ...). Un des grands défis à venir pour les acteurs va être de trouver des formules pour continuer à travailler ensemble. Capacité à entreprendre pour les assureurs, capacité pour les entreprises à protéger leurs bilans, et rester tous compétitifs, dans une économie française renforcée.

Il faut donc voir le défi des deux côtés et... dialoguer.

## This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

# RÉDACTEURS

**Léopold Larios de Piña**, VP AMRAE, Head of Group Risk Management, Mazars

**Hélène Dubillot**, Directrice coordination scientifique, AMRAE



[WWW.AMRAE.FR](http://WWW.AMRAE.FR)

© Copyright AMRAE

Le présent Etat du Marché 2020, propriété de l'AMRAE, est protégé par le copyright.  
Toute reproduction, totale ou partielle, est formellement interdite.