

ÉTAT DU MARCHÉ & PERSPECTIVES 2022

Assurances des Entreprises

SEPTEMBRE 2021



80, boulevard Haussmann 75008 Paris

TENDANCES ACTUELLES DU MARCHÉ DES ASSURANCES

ÉVOLUTION / À 2020	Capacités des assureurs	Etendue des couvertures	Tarification	Franchises
DOMMAGES ET PERTES D'EXPLOITATION	↓	↓	↑	↑
Focus Événements naturels	↓	↓	↑	↑
Focus Terrorisme	↓	↓	↑	=
Focus Supply Chain	↓	↓	↑	↑
Focus Pertes d'exploitation sans dommages	↓	↓	↑	↑
CONSTRUCTION	↓	↓	↑	↑
Focus TRC/TRME	↓	↓	↑	↑
Focus RC	↓	↓	↑	↑
AUTOMOBILE	=	=	↑	↑
TRANSPORT	=	↓	↑	↑
Focus responsabilité affréteur	=	=	=	=
RESPONSABLE CIVILE	↓	↓	↑	↑
Focus responsabilité environnementale/ atteinte biodiversité	↓	↓	=	=
CYBERRISKS	↓	↓	↑	↑
D&O-LIGNES FINANCIÈRES	↓	=	↑	↑
Focus Fraude interne et externe	↓	↓	↑	↑
Focus EPL	=	=	=	=
FOCUS RCMS	↓	=	↑	↑
CRÉDIT	=	=	↑	=
POLITIQUE	↓	↓	↑	N/A
COMPLÉMENTAIRE SANTÉ	↓	↓	↑	↑

= Identique ↑ Augmentation ↓ Réduction

SOMMAIRE



Dommages et Pertes d'exploitation 6

Tendances générales..... 6

Focus : Evènements Naturels..... 8

Focus : Terrorisme..... 8

Focus : Supply chain..... 9

Focus : Pertes d'exploitation sans dommages..... 9



Construction TRC/TRME..... 10

Tendances générales..... 10

Focus : TRC/TRME..... 10

Focus : RC..... 11



Automobile..... 12



Transport..... 13

Tendances générales..... 13

Focus : Responsabilité affréteur..... 14



Responsabilité Civile..... 15

Tendances générales..... 15

Focus : Responsabilité environnementale et atteintes
à la biodiversité..... 16



Cyber risks..... 17



D&O – Lignes financières..... 19

Tendances générales..... 19

Focus : Fraude interne et externe..... 19

Focus : Employer Practice Liability (EPL)..... 20

Focus : RCMS..... 21



Risque Crédit..... 22



Risque Politique..... 23



Complémentaire Santé..... 24

Analyse & Rédaction..... 26



REMERCIEMENTS

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



NE PAS SUBIR...

Quand 90 % des 65 entreprises ayant participé à notre enquête sur le marché de l'assurance en P&C - j'en profite pour les remercier ! - déclarent avoir subi des hausses tarifaires, on peut réellement parler de tendance. Cette tendance s'inscrit dans la continuité des années 2019-2020 qui ont vu les conditions de marché se durcir sur l'ensemble des branches, avec des capacités en retrait, un relèvement des niveaux de franchise, des exclusions en cascade, un wording de moins en moins individualisé...

Peut-on encore parler de négociations quand les termes d'une police ne peuvent même plus être adaptés à la singularité de l'assuré ? Ou quand les assureurs ne veulent tout simplement plus tenir leur place ? Prenons le cas du risque cyber, qui est littéralement sinistré faute de capacités. Les assureurs ne retrouveront leur appétit que si l'ensemble de la place se livre à une véritable analyse de risque, afin que la souscription et les experts techniques en comprennent mieux les enjeux.

La façon dont la branche Auto est en train de sortir de la spirale mortifère engagée sur les autres marchés peut nous donner de l'espoir : le relèvement des tarifs et des franchises, engagé il y a maintenant quatre ans, a permis au marché de revenir à l'équilibre et aux assureurs de retrouver leur appétence au risque.

En référence à la devise du Maréchal de Lattre de Tassigny, il nous faut agir pour ne pas subir.

Agir en renforçant la résilience des entreprises pour faire face à la frilosité des assureurs, dont le pouvoir de décision semble s'éloigner des réalités du marché après la création des hubs internationaux de souscription.

Agir en revenant aux fondamentaux de notre métier. Il ne faut pas avoir peur de reprendre les gammes pour développer une véritable culture de la gestion des risques : la cartographie, l'identification, l'évaluation et la mise en œuvre de plans d'actions pour les réduire.

Agir en convaincant les entreprises de poursuivre leurs investissements dans le management des risques. En créant des captives, par exemple, pour porter la part de risque dont les assureurs ne veulent plus.

Agir en œuvrant pour un régime attractif de captive en France. S'inspirer de l'initiative suédoise pour créer un environnement favorable aux captives. C'est un sujet que l'AMRAE porte depuis des années auprès des pouvoirs publics : la résilience des grandes entreprises protège l'activité et les centaines de milliers d'emploi de leurs PME partenaires ou sous-traitantes.

Ne pas subir. Et agir.



Léopold LARIOS de PIÑA,
VP AMRAE
Head of Group Risk Management, Mazars.



DOMMAGES ET PERTES D'EXPLOITATION

Tendances générales

Un marché sous surveillance, sous la pression des CATNAT

Les baisses de parts des assureurs continuent. Elles résultent de la crainte de la volatilité, inhérente essentiellement aux expositions par événements, et concernant particulièrement, pour la branche Dommages, les événements naturels, les carences de fournisseurs, les violences politiques et l'impact de la Covid-19 qui a catalysé cette politique dite de « *line setting* ». Des baisses de capacités en moyenne de 20 à 30%, sont à prévoir, pouvant diminuer de plus en plus dans les mois à venir.

Confrontées à d'autres risques systémiques comme les cyberattaques ou les pandémies, les compagnies tirent la sonnette d'alarme et commencent à refuser certains risques, prévenant que les dommages liés aux sécheresses, aux incendies ou à la montée des eaux seront de plus en plus difficiles à couvrir. Un récent stress-test, réalisé par l'Autorité de contrôle prudentiel du secteur financier français, concluait que l'exposition du secteur aux risques du réchauffement de la planète est « relativement faible », tout en prévoyant une hausse des primes de 130% à 200% d'ici 2050.⁽¹⁾

Les couvertures n'évoluent pas

En juillet 2021, une stabilisation des termes et conditions, avec une concurrence légèrement plus active, a été constatée par les courtiers. Mais cette tendance va être surveillée de plus près, notamment après les événements catastrophiques naturels récents (inondations en Allemagne, cyclone aux Etats-Unis⁽²⁾...). Le traitement sera différent pour les dossiers « non exposés Cat - non sinistrés » - « ETI/PME-PME » versus « grands comptes ». Les variations sont différentes d'un segment à l'autre (grands comptes, *middle market* etc.), concernant l'activité, la sinistralité, les évolutions des trois dernières années etc. ... Les Risk Managers constatent une perte de « *wording* » personnalisé. Les derniers renouvellements furent très difficiles, les prochains le seront peut-être encore plus. Les assureurs n'ont plus d'appétit pour les expositions aux USA.

La tarification est en nette augmentation

Entre 10 et 50%, pouvant même atteindre 70 à 80% sur les dossiers à risques sensibles ou sinistrés. La tendance ne sera pas à la détente pendant les 24 prochains mois. Sans forcément majorer systématiquement, le marché devrait rester nerveux (majoration en cas de dérive de la sinistralité ou de risques insuffisamment maîtrisés). Selon les prévisions du Swiss Ré Institute, les primes d'assurance dommages et de responsabilité civile devraient plus que doubler au niveau mondial d'ici à 2040, pour atteindre 4 300 milliards de dollars. La branche Dommages aux Biens devrait connaître la croissance la plus rapide du secteur P&C, tirée par le développement économique et les conséquences du changement climatique, avec un quasi-triplement attendu des primes, de 450 milliards de dollars en 2020 à 1 300 milliards de dollars en 2040⁽³⁾.

Les franchises ont tendance à augmenter

Selon les cas, les franchises restent identiques ou augmentent, parfois jusque de plus de 50% afin de réduire la sinistralité. Les Risk Managers indiquent la nécessité de mettre parfois une rétention au-delà des franchises de base pour attirer les assureurs et maîtriser le budget ou réaliser un plan de prévention contractuel conditionnant le maintien des franchises.

Priorité à la prévention !

Dans un contexte de marché dur et de retour à des tarifications techniques, le déploiement des plans de prévention et protection reste la meilleure de résister à la dégradation des garanties : renforcement de la prévention et de l'organisation de la sécurité incendie, plans de protection sprinkler pour les sites critiques non ou mal protégés. Concernant les risques naturels, la prise en compte du risque naturel dans l'implantation des nouveaux sites ainsi que des études de résilience des sites existants sévèrement exposés aux principaux périls (séisme, cyclones, poids de la neige, inondation et pluies torrentielles) est un must.

Secteurs spécifiques ne suivant pas ces tendances

Traitements des déchets, agroalimentaire (selon le niveau de protection), bois, etc...

L'immobilier de bureau ou d'habitation haut de gamme est moins impacté. Un apériteur continue de proposer une part de 50%, là où celle-ci dépasse rarement 30/35% en risques industriels et logistiques.

Les risques hautement protégés, avec peu d'expositions aux événements naturels critiques, avec des expositions modérées en carence de fournisseurs, peuvent être mieux traités, mais ce cocktail est rare.

1) https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/20210504_communique_acpr_bdf_publications_resultats_du_premier_exercice_pilote_climatique_vf.pdf

2) <https://www.reuters.com/world/us/insurers-may-take-hit-20-bln-30-bln-hurricane-ida-report-2021-09-13/>

3) <https://www.swissre.com/institute/research/>



Focus : Événements naturels

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	L'agenda 2030 & 2050 du GIEC va accentuer la crainte à moyen et long terme d'un fort impact des événements climatiques. La pression sur la volatilité ne va donc pas se relâcher, La réduction de capacité peut aller jusqu'à 50%. Ce contexte dégrade encore un peu plus l'obtention de capacités dans les zones les plus exposées.
Étendues des Couvertures			↓	
Tarification	↑			De 10 à 50% en moyenne
Franchises	↑			De 10 à 40% en moyenne. La pression sur la volatilité ne va donc pas se relâcher, d'autant qu'elle est également la conséquence des organisations matricielles, modèle désormais dominant voire incontournable avec l'application de la Directive Solvency 2 depuis 2016. Les assureurs dérogent de moins en moins à ces standards. Ils sont de plus en plus réticents à accepter des maximums pour encadrer les franchises en pourcentage.

 Identique
  Augmentation
  Réduction



Focus : Terrorisme



Une certaine stabilité sur ce sujet s'était mise en place du fait des contraintes sanitaires et de la limitation des déplacements. Avec la reprise d'une vie plus normale et la crise actuelle en Afghanistan, une veille peut être plus accentuée de ce risque va être mise en place par les entreprises, d'autant que le procès des attentats du Bataclan et le triste anniversaire des attentats de 2001 ravivent les souvenirs. Les assureurs n'ont aucun appétit pour ce risque et l'étendue des couvertures est en baisse. La prévention reste un point important sur lequel les entreprises peuvent et doivent continuer à investir, notamment sur la formation des collaborateurs, pour se préparer à leurs futurs déplacements professionnels. Et lorsque tous les moyens de défense n'auront pas fonctionné, il faudra alors initier la gestion de crise.

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	
Étendues des Couvertures			↓	
Tarification	↑			De 10 à 30%
Franchises		=		

 Identique
  Augmentation
  Réduction

Focus : Supply chain

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	De 10 à 30% en moyenne. La crainte de la volatilité, le renforcement des procédures de contrôle de l'engagement des capacités amènent les assureurs à brider les capacités en « Carences de fournisseurs ». Notamment les capacités en « Fournisseurs non dénommés », mais plus encore fournisseurs de Rang 2 et plus, sont réduites drastiquement voire non souscrites.
Étendues des Couvertures			↓	
Tarification	↑			De 20% en moyenne
Franchises	↑			De 30%

 Identique
  Augmentation
  Réduction

Là encore, la prévention étendue aux fournisseurs peut permettre de défendre des garanties mises à mal par la politique de souscription des assureurs : la première étape consiste en une meilleure connaissance des fournisseurs par la géolocalisation des sites de fabrication des fournisseurs de rang 1, l'identification des sites fournisseurs sévèrement exposés aux risques naturels et ceux à fort risque d'incendie et non protégés par sprinkler. Une fois les risques majeurs identifiés, un dialogue doit s'établir avec les fournisseurs de manière à les sécuriser, le tout en toute transparence avec les assureurs.

Secteurs ne suivant pas ces tendances sur la supply chain

Traitements des déchets, agro, automobile et sous-traitants, bois. Les secteurs fonctionnant en « *Make to order* » (vs « *Make to stock* »), ceux qui fonctionnent avec peu de fournisseurs et pire encore en flux tendus (Usines synchrones) sont particulièrement dans le collimateur (secteurs Automobile & Aéronautique notamment). Les autres secteurs font l'objet d'une plus grande ouverture, mais cela reste tendu dans tous les cas.

Focus : Pertes d'exploitation sans Dommages

L'offre de la PE sans Dommages multi causes a disparu. Les contrats spécifiques PE sans Dommages sont devenus quasiment inexistants. L'offre continue de se raréfier versus les garanties *silent form* des contrats Dommages aux Biens. Il reste des produits de niche sur des branches spécifiques : menace terroriste, paramétrique climatique, ...

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	De 90 à 100%
Étendues des Couvertures			↓	
Tarification	↑			De 30 à 100%, en fonction des dossiers
Franchises	↑			De 50 à 100%, en fonction des dossiers

 Identique
  Augmentation
  Réduction



CONSTRUCTION TRC/TRME

Tendances générales

Pas de modification importante. Tendance haussière attendue ces deux prochaines années en assurances décennales (Dommages / Ouvrage, RCD, ...). Difficultés particulières dans les secteurs de la la promotion immobilière, notamment sur le secteur résidentiel où le nombre d'assureurs actifs se réduit fortement.

Réduction conjoncturelle des capacités de 20 à 30% (impacts de la crise de la Covid-19). Des capacités qui impliquent maintenant plus de coassurance.

Pas d'évolution concernant l'étendue des couvertures.

Primes et tarification en augmentation jusqu'à 20% en moyenne, une tendance haussière qui tend à se confirmer pour les prochains mois.

Les franchises sont en augmentation jusqu'au doublement en RCD.



Focus : TRC/TRME

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	Identique ou tendance à la baisse de 20 à 30%
Étendues des Couvertures			↓	Clause Covid
Tarification	↑			Identique ou tendance à la hausse de 10 à 30%
Franchises	↑			Identique ou tendance à la hausse de 10 à 20%

☐ Identique ↑ Augmentation ↓ Réduction

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	Identique ou tendance à la baisse de 20 à 30%. Réduction conjoncturelle des capacités (y/c impact de la Covid-19). Des capacités qui impliquent maintenant plus de coassurance.
Étendues des Couvertures			↓	Distinction à opérer entre grands risques et ETI. Plus fort impact sur grands risques et notamment exposition USA, UK, Australie. Plus de complexité sur les demandes « <i>Professional Indemnity</i> » : le besoin est là mais le marché est dans l'incapacité de répondre.
Tarification	↑			Hausse de 10 à 20%.
Franchises	↑			Hausse de 10 à 20%.

 Identique
  Augmentation
  Réduction



AUTOMOBILE

La crise sanitaire a clairement eu un effet très favorable sur les résultats des assureurs en automobile. Conjuguée à plusieurs campagnes de souscription orientées à la hausse, et malgré une accélération de l'augmentation des coûts moyens, le marché tend vers un équilibre technique. Si les acteurs majeurs semblent continuer à favoriser un statu quo, l'émergence de challengers pourrait, d'ici 24 mois, redynamiser le marché par la concurrence.

Le déplacement fondamental de l'assurance automobile – caractérisée par des volumes élevés et des risques plus faibles – vers les branches dommages exposées aux catastrophes, est porteur de nouvelles opportunités.

Depuis la fin de la période de confinement, on note une reprise de la fréquence qui reste toutefois en deçà de 2020 (environ -10%). Sur certains très grands risques, des ristournes de budget ont pu être obtenues mais dans un contexte de négociation particulièrement tendu. Le marché est toujours dans une tendance à la hausse, mais plus ciblée sur les comptes déficitaires.

Capacités identiques. Les capacités sont légales en Automobile, donc stables, mais l'appétit de souscription reste réduit avec pas/peu de nouveaux challengers.

Etendue des couvertures globalement identiques, toujours en fonction des résultats. Possibilité de réduire les couvertures pour minimiser l'impact de la hausse de la tarification.

Tarification à la hausse d'environ 10%.

L'impact de la hausse de la réassurance aura un effet sensible sur les primes. L'automobile, dont les primes devraient presque doubler, pour atteindre jusqu'à 1 400 milliards de dollars à l'horizon 2040, reste la branche la plus importante en P&C.

Franchises à la hausse d'environ 10%.

Hausse des franchises pour combler l'augmentation des primes.

Secteurs spécifiques ne suivant pas ces tendances :

Les activités présentant une sinistralité aggravée ou de plus forte intensité (Transport Public de Marchandises, Transport Public de Voyageurs, Location Courte durée, etc...), font toujours face à une pénurie d'offres et d'importantes difficultés de placement à présent récurrentes.



TRANSPORT

Tendances générales

La tendance est moins dure qu'en 2020, les redressements ayant porté leur fruit d'une part, et les assurés étant mieux préparés pour faire face au cycle haussier d'autre part, par le biais d'AO et/ou de restructuration des programmes d'assurance. La tendance est à l'atterrissage sur un plateau. Il devrait se produire dans les 24 mois car certains assureurs commencent à nouveau à avoir des discours commerciaux.

Les assureurs réduisent leurs engagements et ne souhaitent plus offrir des pleins de confort. Le marché est toujours tendu mais les augmentations de budget peuvent être contournées par des réductions de limites et des augmentations de franchises. L'approche des assureurs se fait le plus souvent au cas par cas, selon le profil de risques (exposition/sinistralité). De plus en plus d'informations sont demandées lors de l'étude par les assureurs pour avoir une visibilité plus précise sur les risques.

Capacités identiques

Après deux ans de contraction, la capacité revient progressivement sur les marchés mais de manière très sélective tant en termes de nature de risque que de l'approche tarifaire. Nous pouvons noter l'arrivée sur le marché français de BHSI et QBE, signe que le marché a retrouvé une forme d'équilibre.

Forte pression sur les conditions et extensions de garanties

Initiée par le marché anglais en 2020, l'introduction des clauses d'exclusion : Maladie Transmissible / Pandémie et Cyber est désormais incontournable sur tous les marchés mondiaux, y compris le marché français. Les assureurs maintiennent une forte pression sur les conditions et extensions de garanties notamment sur les risques de stockage, impactant le niveau des proratas, les clauses de limite de garantie et d'accumulation avec parfois l'introduction d'agrégats annuels sur la partie CAT NAT.

Tarification à la hausse d'environ 10%

Dans le prolongement de l'année 2020 et des redressements tarifaires, les assurés réfléchissent toujours à l'augmentation de leurs rétentions afin de minorer l'impact des hausses tarifaires, cela passe par la mise en place de schéma captif et de franchises *aggregate*.



Franchises à la hausse d'environ 10/20%

Les assureurs demandent plus fréquemment l'application de franchises spécifiques pour les risques statiques et notamment sur la partie CAT NAT.

Secteurs spécifiques ne suivant pas ces tendances

Dès lors que les garanties ne sont pas standard, les tensions sont plus fortes. Les assureurs vont avoir une approche différente selon les biens assurés et les restrictions sur certains types d'activités (ex : industrie auto/*cash and transit*...). Certains segments échappent encore au durcissement du marché, et bénéficient encore d'un « *flat market* » : il s'agit du *middle market* et des comptes dits de « Régions », nécessitant de plus faibles capacités et généralement moins impactés en termes de sinistralité. L'attractivité de ces comptes maintient la concurrence entre assureurs et contrecarre partiellement le durcissement global.



Focus : Responsabilité affréteur

La RCA est une garantie très spécifique, complémentaire aux garanties ad valorem cargo. Bien que la crise de la Covid-19 ait soulevé un certain nombre de questions sur les garanties RCA et notamment sur les impacts sur la charte partie, l'impact sur les conditions elles-mêmes reste actuellement relativement marginal.

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs		=		Marché toujours en surcapacité
Étendues des Couvertures		=		Les couvertures sont généralement standards, quelques extensions sont proposées pour les assurés ayant des activités plus spécifiques. Tendance stable
Tarification		=		Tarification stable ou faible hausse.
Franchises		=		Stables

= Identique ↑ Augmentation ↓ Réduction



RESPONSABILITÉ CIVILE

Tendances générales

Le marché reste tendu et aucun changement n'est en vue sur le marché continental pour les renouvellements de janvier 2022. La courbe haussière pourrait se stabiliser entre les 12 et 24 prochains mois.

Réductions de capacité toujours constatées après les renouvellements de juillet 2021 de 10 à 30%

Les capacités traitées sont globalement renouvelées, mais dans un souci de mutualisation de portefeuille et de baisse de la volatilité. Les capacités allouées par compte sont réduites et notamment sur les garanties frais de retrait/DINC et RC professionnelle.

Certains Risk Managers signalent des capacités souscrites réduites et un engagement dans la captive de réassurance augmenté de 25% alors que les statistiques sinistres sont excellentes.

Etendue des couvertures en réduction

Nouvelles exclusions et réduction des capacités DINC/retrait et dépose-repose.

Augmentation moyenne des budgets de prime de l'ordre de 20 à 30% en moyenne

Certains Risk Managers ont vu les augmentations doubler.

Franchises en nette hausse pour celles dont le niveau n'avait pas été déjà revu aux précédents renouvellements (en moyenne de 20 à 50%)

Plus largement les mécanismes de rétention (franchises, captives, ...) sont un des leviers principaux pour réduire les hausses tarifaires.

Secteurs spécifiques ne suivant pas ces tendances

Grands risques internationaux exposés USA, Australie et UK.

Les secteurs tels que la chimie, les équipementiers automobiles, l'agroalimentaire, les fabricants de matériaux de construction, et les tours operators figurent parmi les plus impactés par ces tendances, les conditions proposées par le marché pouvant être dissuasives en l'absence de mise en place par les clients de mécanismes solides de rétention des risques. Il est à noter que ces tendances sont moins prononcées sur les affaires du segment *middle market*.



Majoration de franchise sur les secteurs suivants : Grande distribution (du fait du manque d'appétit des assureurs sur les comptes attritionnels), agroalimentaire (sinistre marché « Graine de sésame ») avec une sinistralité de fréquence.

La RC bancaire professionnelle explose.



Focus : Responsabilité environnementale et atteintes à la biodiversité

Globalement relativement stable sauf sinistré et Oil et gaz (+30 à 40%).

Durcissement attendu du fait de nouvelles réglementations législatives et de l'intervention des réassureurs, avec des exclusions spécifiques), sinistralité croissante, augmentation du coût des traités de réassurance mais pas de majoration presse bouton. Les assureurs environnement tarifient la capacité et sont plus enclins à délivrer des LTA. Majoration sur les comptes sinistrés et activités exposées telles que pétro, traitement des déchets, blanchisserie, ...

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	Certains assureurs sont en retrait (AIG/ AGCS) quand d'autres recherchent de la croissance (CHUBB, AXAXL, BHSI, SCOR). A suivre.
Étendues des Couvertures			↓	
Tarification		=		Baisse ou hausse parfois de 10%.
Franchises		=		

= Identique ↑ Augmentation ↓ Réduction



CYBERRISKS

Le marché de la Cyber assurance est clairement entré dans un « *very hard market* » depuis 1^{er} juillet 2021. Les acteurs se raréfient, le marché se concentre. Les exigences des assureurs sur la qualité des profils de risque ont considérablement augmenté. Ce qui a pour conséquence de voir plusieurs comptes sans solution d'assurance. Un « bon » risque n'évitera pas la hausse des prix, et obtiendra, peut-être, de la capacité. Certains secteurs comme la logistique (qui est très sinistré) ou le secteur industriel voient des hausses de budget de plus de 100%. D'autres secteurs très spécifiques (et en pointe), comme les activités de crypto-monnaies n'ont tout simplement pas d'assureur pour les couvrir depuis la France.

Le processus de souscription est contraignant et il peut finir par donner l'impression d'être inadapté avec une croissance du nombre de questions imposées par certains leaders qui peuvent dépasser le niveau nécessaire à l'analyse du risque. L'anticipation du placement/renouvellement reste la clé, même si ce n'est plus un gage de succès.

Cela annonce la tendance des renouvellements de fin d'année et de janvier 2022. Le marché de la Cyber assurance est en recherche d'un nouveau point d'équilibre. Il va certainement continuer de se tendre jusqu'au prochain 1^{er} janvier 2022, avec des conditions d'assurance qui continueront de durcir. A ce moment-là, si la sinistralité Cyber reste stable (c'est à dire à son niveau actuel), alors les assureurs auront fini de redresser leurs portefeuilles. Toutefois, la réduction des capacités va de pair avec une plus forte volatilité de leurs portefeuilles. Autrement dit, le point d'équilibre qui permettrait d'envisager un marché de la cyber assurance stabilisé paraît très incertain sur le long terme.

Le marché est marqué par un phénomène d'antisélection qui, pour les assureurs, serait motivé/provoqué par l'asymétrie de l'information, sans volonté des acteurs majeurs de se recentrer sur une analyse dédiée à chaque organisation (défiance). L'augmentation de la rétention restera l'une des variables permettant le maintien de la capacité ou la maîtrise des budgets de prime. Les captives pourront être mobilisées pour suppléer à la carence du marché en montant et en nature de garantie.

Fortes réductions de capacité après les renouvellements de juillet 2021 de plus de 50%

La capacité moyenne disponible par assureur a baissé et s'est établie à 9,5M€/10M€ par risque en primary, voire 5 M€ pour la plupart des assureurs, même pour les excellents profils de risque - qui pourrait se cumuler avec une QNG de 25% à 50% pour les conséquences de sinistre ransomware même en XS. Les clients achètent moins de capacité du fait des prix et du fait de la disparition des capacités.



Les couvertures se dégradent

Les conditions de couverture continuent de se dégrader, en particulier sur les garanties déclenchées à la suite d'un *ransomware* (apparition de sous-limites et de franchises verticales). Les budgets explosent.

Les courtiers doivent envisager de nouvelles structures de placement, et mettre l'accent sur les outils de placement alternatifs (usage de captive quand c'est possible). L'utilisation de marché extérieurs se systématise.

Les primes explosent

Après une forte hausse qui, en termes de taux de prime, a pu dépasser les 100%, les courtiers anticipent une poursuite de l'augmentation des taux en 2022.

Les franchises sont doublées

Plus de 100%. Les assureurs de première ligne sont de plus en plus rares ; cela leur permet de rehausser de manière drastique les franchises (en particulier sur les grandes entreprises).



D&O – LIGNES FINANCIÈRES

Tendances générales

Après deux ans de réduction drastique des capacités (capacité engagée par les assureurs passant de 25 M€ à 15 ou 10 M€, soit une contraction de -40 à -60%, et la disparition de certains acteurs (mis en « *run off* » ou via des fusions à l'instar d'AXA/XL), les courtiers n'anticipent plus de réductions significatives, celles qui perdureront pouvant être compensées par l'arrivée de nouveaux entrants, déjà opérationnels à Londres et qui se dotent peu à peu de structures leur permettant de souscrire en LPS. Le marché va donc vraisemblablement se stabiliser en 2022 puis commencer à s'orienter à la baisse en 2023, d'abord sur les XS sous l'effet de la concurrence.

Capacités encore en baisse, du fait du manque d'appétit des assureurs

L'étendue des couvertures est identique

La tarification est en forte hausse de 10 à 50%

Les franchises sont en augmentation de 10 à 50%, mais il est difficile de caractériser en termes de pourcentage l'augmentation des franchises. Les garanties lignes financières ont généralement plusieurs franchises, certaines restent stables, celles correspondant à des périls les plus exposés connaissent des hausses, elles sont souvent doublées. Ceci est valable pour toutes les garanties lignes financières.



Focus : Fraude interne et externe

La baisse globale de la capacité est stabilisée depuis janvier 2021. Les franchises ont de nouveau augmenté en 2021 à plus de 1 M€ par sinistre en moyenne et devraient se stabiliser en 2022. Très fortement majoré depuis plusieurs années, très peu d'assureurs continuent à souscrire le risque. Les assureurs réduisent la portée des garanties en supprimant la malveillance informatique couverte par ailleurs en Cyber. Si les augmentations drastiques des primes et franchises d'un côté et la prévention de l'autre portent leur fruit, on peut espérer une stabilisation du marché en 2021, mais la souscription est devenue très concentrée entre une poignée d'acteurs, peu d'assurés souscrivent. La branche reste fragile.



	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	Baisse qui tend à se stabiliser. A surveiller
Etendue des couvertures			↓	Suppression de la malveillance informatique couverte par ailleurs en Cyber (à vérifier)
Tarification	↑			Hausse de 10 à 30%.
Franchises	↑			Hausse de 10 à 30%.

Identique
 Augmentation
 Réduction

Les institutions financières ne suivent pas cette tendance



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 consécutives à une réclamation.

L'augmentation a été relativement contenue en 2021. Perspective d'un marché stable (à + ou - 5% en moyenne), en l'absence de sinistre majeur. Peu d'acteurs souscrivent le risque en première ligne.

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs		=		Stables.
Etendue des couvertures		=		Pas de couvertures si exposition aux US.
Tarification		=		Parfois en hausse de 30%.
Franchises		=		Certaines hausses constatées de + de 20%.

Identique
 Augmentation
 Réduction



Focus : RCMS

Les assureurs sont-ils revenus à l'équilibre en RC des dirigeants ? C'est la ligne financière pour laquelle l'offre est la plus large et la souscription la plus étendue. Il y a donc une bonne mutualisation des risques. De nouveaux acteurs sont arrivés, à Londres et New York principalement, apportant de la capacité XS et limitant les hausses de primes sur ces marchés. La capacité théorique globale stabilisée autour de 300 M€ pour des sociétés cotées hors USA (hors marché de Londres) : 10 à 15 M € en Primary en moyenne ; 5 à 10 M€ en XS. Le placement des programmes post IPO USA ou SPAC restent pénalisés. Cependant, il a été remonté, lors des derniers renouvellements, une nette tendance à la hausse de tarif et une baisse de capacité pour tous les secteurs avec des zones géographiques plus tendues comme l'Asie et l'Australie en plus des zones habituelles comme les US Canada.

2022 permettra t'il d'atteindre un plateau pour la fin de l'année ? Tout dépendra de la sinistralité du dernier trimestre car si les budgets peuvent se stabiliser en revanche la franchise sera une variable d'ajustement forte.

Le placement est toujours difficile pour les secteurs les plus impactés par la crise de la Covid-19 : Hôtellerie, Compagnie Aérienne, Agence de voyage, Loisirs en présentiel, Aéroport, ...

	Hausse	=	Baisse	Commentaires
Capacités Assureurs			↓	Baisse de 10 à 60%, en cours de stabilisation.
Etendue des couvertures		=		Le placement des programmes post IPO USA ou SPAC restent pénalisés.
Tarification	↑			Parfois en forte hausse de 10 à 50%.
Franchises	↑			Certaines hausses constatées de + de 50%.

= Identique ↑ Augmentation ↓ Réduction



RISQUE CRÉDIT

Après une hausse généralisée en 2020, et devant le peu de sinistralité constatée jusqu'à ce jour, la pression sera forte par les clients de vouloir des baisses. Les assureurs attendent la fin de la pandémie et une meilleure visibilité économique. Il y'aura peut-être une reprise après des retraits de garanties, anticipant des défaillances dues à la crise de la Covid. Les primes/tarifications sont actuellement globalement flat, le new business compensant globalement la baisse des taux. Les tarifications subissent une nouvelle pression à la baisse, pour revenir aux prix de 2019, avant les hausses dues à la crise de la Covid-19. La négociation de suppression de certaines franchises, imposées lors de l'apparition de la crise de la Covid-19, est possible.

Les capacités sont identiques

Les assureurs crédit restent particulièrement vigilants sur leurs cumuls de garanties et sélectionnent finement la souscription de nouveaux risques. Ils se concentrent sur la réduction de l'encours, et prennent peu, voire pas, de nouvelles affaires.

Stabilité des couvertures, après une réduction massive l'an dernier.

Tarification en augmentation de 10% en moyenne mais selon les polices déficitaires.

Franchises stables

Secteurs ne suivant pas ce tendances : aéronautique, transport, tourisme, événementiel.



RISQUE POLITIQUE

L'appétit des assureurs s'est déplacé vers du risque politique plus classique, dit risque politique « pur », couvrant seulement les décisions politiques pouvant impacter un contrat d'exportation versus le risque de crédit.

Les tensions géopolitiques déjà présentes, associées à l'impact économique de la pandémie de la Covid-19, ont eu pour effet une réduction de l'appétit des assureurs pour les risques de crédit / non-paiement des secteurs les plus touchés par cette crise, ainsi qu'une analyse du risque au cas par cas.

En raison des tensions économiques, et de la dégradation de l'économie mondiale ces six derniers mois, chaque risque est souscrit et analysé par les Comités de Risques et de Crédit des assureurs ; les risques de crédit sont « cotés » par les assureurs en moyenne de 20 à 30% plus cher, lorsqu'ils ne sont pas « refusés ». Une hausse des risques politiques « purs » est à prévoir, car les assureurs craignent des risques de défaut des États les plus touchés économiquement. A noter également une recrudescence de risques politiques et sécuritaires dans certaines zones traditionnelles (Afrique subsaharienne, Amérique latine par exemple), mais aussi une montée des mouvements sociaux /risques d'émeutes en Europe. Il a été constaté par ailleurs une demande croissante de rachat de l'exclusion Risque de Guerre depuis le début d'année.

Capacités en réduction

Les capacités disponibles ont été réduites par rapport à 2020, et il peut s'avérer compliqué de trouver de la capacité sur de plus en plus de pays. Aucun assureur majeur n'est sorti. A cet horizon, augmentation graduelle possible de la capacité disponible via nouveaux entrants. Possibilité de poches de capacités disponibles pour des transactions ESG.

Etendue des couvertures en réduction

Concernant les violences politiques (SRCC), l'évolution est à la hausse des termes et conditions.

Tarification en hausse de 10 à 20%.

Franchises identiques

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.

Secteurs encore impactés négativement : aérien, automobile, tourisme, ...



COMPLÉMENTAIRE SANTÉ

Les équilibres des contrats santé ont varié fortement sur les exercices 2020-2021 à la suite de la crise de la Covid-19 et de la réglementation dite 100% santé. En santé et prévoyance, le coût d'assurance est un coût social, et les entreprises vont chercher à réduire leurs coûts sociaux.

Globalement, il est estimé que les prestations santé augmenteront de 2,23% en 2022 par rapport à 2021. En prévoyance, la charge de sinistre est impactée par la baisse des taux des marchés financiers et par la crise de la Covid-19. Les augmentations se situent aux alentours des 10%. Tension sur le marché des franchises courtes en prévoyance. Étendue des couvertures en réduction. La prévoyance et la dérive de l'absentéisme est un sujet prégnant depuis de nombreuses années et sera probablement corrigé sur le moyen terme.

L'évolution des contrats santé dépend essentiellement de la réglementation. Il est probable que les prochaines élections présidentielles amènent leur lot de nouvelles réformes. Parmi les sujets prioritaires à traiter : probablement la couverture santé des retraités et la prise en charge de la dépendance.

Concernant les voyages d'affaires la pandémie va surtout changer les comportements par rapport au voyage avec l'aspect préparation/suivi qui va prendre probablement une place prépondérante. Peut-être moins de voyageurs, cependant, une prise de conscience des décideurs (entreprises) et des bénéficiaires plus grands face aux risques inhérents liés aux déplacements professionnels. Si la pandémie a eu pour conséquence une baisse de la fréquence, les sinistres ont été plus d'intensité et ont coûté plus chers au regard de la logistique nécessaire en cas de rapatriement. Apparition de nouvelles garanties chez certains assureurs telles que le rapatriement préventif en cas d'épidémie pour compléter le rapatriement en cas de catastrophes naturelles ou sécuritaires.

Avec la transformation de l'organisation du travail, et la nécessité grandissante de couvrir tous les assurés dans tous les aspects de leur travail, la recherche de garanties qui empêchent tout « trou » de couverture sera plus que jamais requise. A ce titre, les entreprises multinationales le voudront sans doute pour l'ensemble de leur personnel dans leurs filiales. Par exemple, l'extension télétravail à l'étranger jusqu'à 90 jours avec inclusion de frais médicaux d'urgence, d'assistance médicale ou de capitaux 24/7. Les couvertures Accident 24/7 pourraient d'ailleurs davantage être demandées dans le contexte de la systématisation, même partielle, du télétravail.

Les secteurs fortement impactés économiquement par la crise de la Covid-19 et ayant dû réaliser des PSE sont fortement sinistrés du point de vue de l'assurance. En effet, les assureurs doivent prévoir la portabilité de la couverture sociale aux personnes au chômage, ce qui représente un effort budgétaire très significatif sur certains secteurs.

[illegible]

ANALYSE & RÉDACTION

Hélène Dubillot, Directrice Pôle Scientifique, AMRAE

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



WWW.AMRAE.FR

© Copyright AMRAE

Le présent Etat du Marché 2021, propriété de l'AMRAE, est protégé par le copyright.
Toute reproduction, totale ou partielle, est formellement interdite.