



GRAS SAVOYE

WillisTowersWatson 

Les marchés de l'assurance en 2020

Note de conjoncture
Septembre 2019



Willis
Towers
Watson

Introduction

Le discours sur la méthode, ou rallumer les lumières

Dire que la gestion des risques et leur assurance s'appuient sur une approche rationnelle et scientifique est une évidence.

Droit des contrats, actuariat, sciences de l'ingénieur ont structuré le monde dans lequel évoluent les professionnels du risque.

Aujourd'hui, cette recherche de rationalité est menacée. Les discours d'experts reconnus sont mis en cause, fruit d'un scepticisme général par rapport aux faits. Les réseaux sociaux propagent des discours hystériques, sans parler des *fake-news* qui sont souvent diffusées pour servir des intérêts politiques hostiles.

Ce phénomène transforme profondément l'univers des risques auquel nous sommes confrontés et impacte notre travail quotidien.

Ainsi, la gestion des sinistres importants, comme une mise en cause de la sécurité d'un produit, une catastrophe industrielle majeure, ou la responsabilité des dirigeants peut être impactée par l'emballement médiatique ou l'intervention d'un groupe de pression.

La révolution digitale et les risques qui lui sont associés, perte de données, e-réputation, sont une autre illustration de ce phénomène.

Nous croyons fermement que ce contexte est néfaste et que l'ensemble des professionnels du risque doit prendre conscience de la nécessité de défendre à tout prix les fondements rationnels de nos métiers. C'est la base du professionnalisme et c'est la tâche à laquelle s'attellent nos équipes pour servir nos clients au quotidien.

Nos efforts dans l'analyse quantitative, la prévention des risques ou la protection du capital humain en atteste.

Bien entendu, le point central reste la gestion des sinistres et nous allons continuer à investir pour accompagner nos clients lorsqu'ils sont touchés par un aléa dommageable.

Comme chaque année, cette note de conjoncture présente les analyses des spécialistes de Gras Savoye Willis Towers Watson sur l'évolution des marchés en 2019 ; son ambition est de fournir à chacun les moyens de définir la meilleure stratégie de gestion et de placement des risques.

Toutes nos équipes sont mobilisées pour vous accompagner dans la réussite de vos projets.

Bien à vous,

Gilles Bénéplanc,
Directeur Général Gras Savoye
Willis Towers Watson France



Bilan du marché de l'Assurance



Amélie des Monstiers,
Directrice des Marchés

En 2018, le marché mondial de l'assurance maintient une dynamique de croissance avec une hausse de 2,9 % des primes encaissées.

Bien que l'on constate un ralentissement qui oriente à la baisse les indicateurs globaux, les marchés émergents¹ poursuivent cette année leur fort développement avec une évolution des primes encaissées de + 9 % (région Asie-Pacifique et plus particulièrement la Chine).

Il est également intéressant de souligner qu'en dépassant les 5 000 milliards de dollars US (USD) de primes enregistrées, le marché mondial atteint un niveau historique et supérieur aux volumes pré-crise de 2008.

Évolution des primes d'assurance dans le monde

	Vie	Non vie	Total
Avancés	0,8 %	1,9 %	1,3 %
Emergents	- 2 %	7,1 %	2,1 %
Monde	0,2 %	3 %	1,5 %



En Europe, les assureurs de l'Union Européenne (Royaume-Uni compris) parviennent à maintenir une croissance à 4 %, leur permettant d'atteindre les 1 500 milliards d'euros de primes sur l'exercice et 28,8 % du marché mondial. Toutefois, on note des performances significativement différentes entre la vie (+ 4,7 %) et la non-vie (+ 2,7 %).



Le marché français

Le marché français s'inscrit dans cette dynamique : le chiffre d'affaires atteint les 220 milliards d'euros, soit une progression de 4 % des primes. Dans un contexte pré-Brexit, la France se place ainsi à la seconde place des marchés européens, derrière le Royaume-Uni et devant l'Allemagne et l'Italie.

	2017	2018	Évolution
Total	211,6	220,1	4 %
ADP	157,1	164,1	4,4 %
Vie et capitalisation	134,6	140,1	4,1 %
Maladie et accidents corporels	22,5	24	5,6 %
Assurance de biens et responsabilité	54,5	56	2,9 %
Particuliers	34,5	35,5	2,9 %
Professionnels	20	20,5	2,9 %

L'IARD

Le marché français de l'IARD affiche une progression de 2,9 % de ses primes – contre 2,3 % en 2017 – portée dans les mêmes proportions par le marché des particuliers et des professionnels. Bien qu'ayant dû faire face à des sinistres climatiques coûteux (les tempêtes Eleanor et Carmen notamment), on constate une maîtrise du ratio combiné juste en dessous de 100.

¹ Selon la définition du Fonds Monétaire International.

Après une année 2017 de reprise (+ 1,2 %), le marché des professionnels est en nette progression à + 2,9 %. L'automobile et l'assurance multirisque habitation maintiennent leur niveau de développement et l'on note également un bon dynamisme en construction et en dommages aux biens agricoles.

Les assurances de personnes



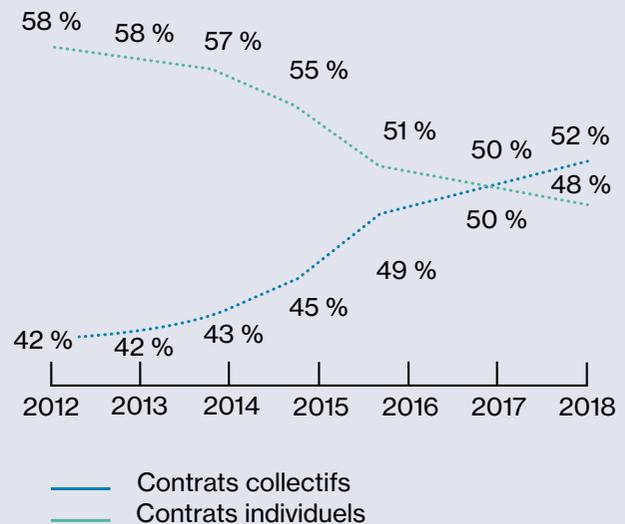
Avec 74,5 % du volume de primes totales de 2018, les assurances de personnes confirment leur place prépondérante sur le marché français de l'assurance. De plus, en progression de 4,4 % - contre 1,1 en 2017 - le marché regagne en dynamisme.

En santé, après le basculement provoqué par l'ANI entre contrats individuels et contrats collectifs, la tendance se confirme.

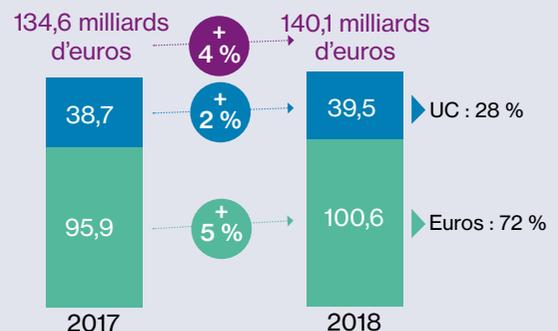
En assurance vie, la collecte nette fait un véritable bond à 22,4 milliards d'euros - contre 8,3 milliards d'euros en 2017 - retrouvant ainsi ses niveaux de 2014/2015, portée en grande majorité par les UC (94 % en unités de compte).

Enfin, en cotisations vie et capitalisation, on note une progression de 4 % à 140,1 milliards d'euros - contre 134 en 2017.

Il convient d'inscrire cette analyse dans un contexte marché en évolution, marqué par un phénomène de concentration des acteurs mais également par des signaux de durcissement progressifs sur l'IARD. Ces évolutions laissent présager une redistribution des volumes entre les acteurs (assurance directe et réassurance) et interrogent sur les capacités qui pourront être engagées face à une demande en hausse.



Cotisation vie et capitalisation - Affaires directes



Sources : Etude Sigma 03/2019 - World insurance: the pivot east continues - FFA - Bilan de l'année 2018 et perspectives 2019.

Introduction

Bilan du marché de l'Assurance

Les tendances du marché IARDT

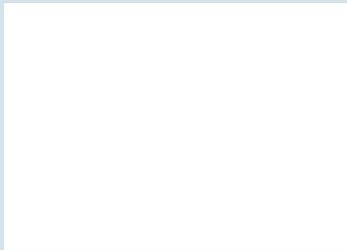
1.1	Dommages	11
	→ Focus - Assurance paramétrique, la couverture en pleine essor	12
1.2	Automobile	13
1.3	Responsabilité Civile	14
1.4	▪ Construction - France	16
	▪ Construction - Grands projets en France et à l'international	17
1.5	RCMS	18
	→ Focus - Kidnap & Ransom	19
1.6	Fraude	20
	→ Focus - Responsabilité Civile liée aux rapports sociaux (EPL) : un risque international	21
1.7	Transport - État du marché Cargo	22
1.8	Cyber Risques	24
1.9	Risques Politiques	25
1.10	Crédit	26
1.11	Risk Analytics	27
1.12	Global Aerospace Paris	29

Les tendances du marché Affinitaire et des marchés Spécialisés

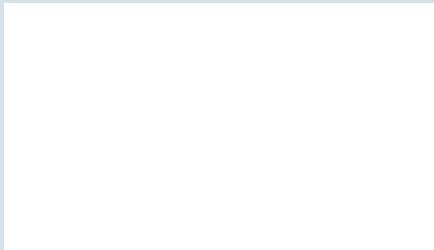
2.1	Introduction	32
2.2	L'Assurance Affinitaire	33
2.3	Établissements de Soins et Professions Réglementées	34
2.4	Art et Clientèle Privée	35
2.5	Sports et Évènements	36
	→ Focus - Hipcover	37
	→ Focus - Yachting	38
	→ Focus - Individuelle accident	38

Les tendances du marché des Assurances de Personnes

	→ Focus : Secteur Privé - Les 3 grandes priorités des DRH en 2019	40
3.1	Protection Sociale France - Secteur Privé	41
	→ Focus : 100 % santé - Une réforme impactant toutes les entreprises	42
3.2	Protection Sociale Internationale	43
	→ Focus - Qualité de vie et santé au travail	44
3.3	Retraite - Épargne Salariale	45
	→ Focus - Mieux valoriser ses régimes pour engager et fidéliser ses talents	47
	Loi PACTE	48
	→ Focus - Les salariés français plus inquiets que leurs voisins européens vis-à-vis de leur retraite	49
3.4	Protection Sociale France - Secteur public	50
	→ Focus - Égalité professionnelle - Un enjeu réglementaire et sociétal	51
	Point d'attention	
	À retenir	



Les tendances du marché IARDT





Les tendances du marché IARDT

Dommmages



Gérard Guendafa,
Directeur Dommages

Après deux années successives impactées par une forte sinistralité (219 milliards de dollars US (USD) de sinistres assurés en 2017 et 2018), les assureurs dommages entrent dans une phase de redressement technique de leurs portefeuilles pour un retour vers la profitabilité. Cela se traduit par une augmentation des taux et un contrôle renforcé des politiques de souscription. On observe ainsi des directives de souscription plus strictes et le retrait de certaines classes de risques.



Capacité & Appétits

La capacité disponible sur le marché continental reste très significative, complétée par l'arrivée de nouveaux acteurs. La poursuite des fusions observées ces deux dernières années, en assurance directe ou en réassurance, n'a pas eu d'impact négatif en termes de capacité. L'appétit reste marqué en dommages, avec des positions différentes en fonctions des assureurs : certains continuent leur acquisition de parts de marché en restant souples tout en visant la profitabilité, d'autres redressent de manière drastique les termes et conditions... au risque de perdre des positions qui ont été difficiles à acquérir au fil des années.



Prix

Nous observons une approche divergente des assureurs entre les affaires nouvelles et les renouvellements pour lesquels les négociations sont parfois plus difficiles en raison de la discipline de souscription imposée par les maisons mères.

L'augmentation des taux est la tendance générale. Cependant, cette dernière peut être modérée en fonction des équilibres globaux entre branches pour un client donné, des résultats passés et surtout de la qualité de la protection et prévention des risques.

Certains assureurs font le choix de redresser les conditions de façon transversale, en ignorant la performance passée. Décision qui amène à une remise sur le marché de certaines affaires, créant des opportunités réelles pour les autres assureurs.

Les augmentations de taux qui ont déjà impacté les USA et l'Australie au premier trimestre 2019 arrivent à présent sur le marché continental. L'augmentation de taux, prévue entre *flat* et + 10 %, sera plus ou moins marquée en fonction des expositions cat, et de la sinistralité de chaque affaire.



Garanties

- Les franchises et couvertures sont revues pour des affaires présentant de la sinistralité attritionnelle.
- On observe une réduction des termes et conditions pour les garanties cyber intégrées dans les polices dommages.
- Les LTA (*Long term agreement*) sont moins facilement accordés pour des périodes supérieures à 2 ans (les assureurs anticipant des augmentations de tarifs) ou avec des relèvements tarifaires.

FOCUS

Assurance paramétrique La couverture en plein essor

Contexte

80 %

des entreprises ont des activités dites " météo-sensibles "

90 %

d'entre elles n'ont pas de couverture pour ces risques

Le marché



des capacités toujours en croissance



la data comme source ouvrant tous les champs des possibles

Comment cela fonctionne ?



indemnisation en cas d'atteinte d'un indice précis

Actualité

MOODY'S

va analyser le risque climatique pour affiner ses notations

Les tendances du marché IARDT

Automobile



Christophe Giraud,
Directeur Flottes
Automobiles et
Nouvelles mobilités

Le projet de Loi d'Orientation des Mobilités (LOM) - en cours d'examen à l'Assemblée Nationale au moment de la rédaction de ce texte - préfigure des changements majeurs que va connaître le monde automobile : mobilité de plus en plus connectée, partagée, multiforme et décarbonée.

Les assureurs investissent ces réflexions, cherchent à modéliser ces tendances pour comprendre et maîtriser leurs impacts.

A plus court terme, ils bénéficient d'une année 2018 qui aura vu l'accidentalité routière s'améliorer sur tous ses indicateurs principaux : nombre de morts sur la route (- 5,3 %), nombre de blessés sur la route (- 4,7 %) et ce, quels que soient les tranches d'âge des victimes ou le mode de déplacement utilisé.

Capacité & Appétits

Le retrait confirmé d'un grand assureur du marché des flottes, après des années de souscription agressive, a renforcé les stratégies raisonnables des acteurs en place. Quelques assureurs, issus principalement du monde mutualiste, reviennent progressivement sur le marché pour y observer les tendances et prendre quelques positions sur des secteurs bien choisis.

Les activités de transport public de personnes ou de marchandises, de location courte durée ou de véhicules de tourisme avec chauffeurs restent délicates à placer et doivent faire l'objet de recherches poussées.

Prix

Parmi les grands pays européens, les primes moyennes en France restent très compétitives.

Après des années de baisse, les prix stagnent voire remontent légèrement du fait de coûts moyens par sinistre en progression.

La maîtrise du risque automobile, via la mise en place de plans de prévention du risque routier, redevient de plus en plus d'actualité dans les entreprises qui au-delà de l'investissement citoyen y voient un facteur de baisse réelle et pérenne du budget global de leur flotte.

Portées par quelques *start-up*, de nouvelles solutions technologiques apparaissent pour encourager ce phénomène.

Franchises et garanties

Pour maîtriser ou optimiser leur budget assurance, les entreprises continuent de miser sur des rétentions de plus en plus fortes.

L'augmentation des franchises est un levier régulièrement utilisé.

Les garanties évoluent peu et s'étendent au rythme des évolutions technologiques dans les véhicules ou des nouvelles mobilités utilisées par les employeurs pour leurs collaborateurs.



Actif depuis le 1^{er} janvier 2019, le fichier des véhicules assurés (FVA) a été mis à la disposition des forces de l'ordre le 4 juin 2019. Il doit lutter contre le phénomène, croissant en France, de non assurance des véhicules (environ 750 000). Les sanctions prévues sont étendues : amende forfaitaire, immobilisation du véhicule, suspension voire annulation du permis...

Les tendances du marché IARDT

Responsabilité Civile



Sophie Rodier,
Directrice
Responsabilité Civile

Nous observons un marché continental pusillanime, moins audacieux et performant que les années précédentes qui se traduit par une dynamique commerciale moins agressive et plus sélective.

Le même constat est établi sur le marché anglo-saxon. Cette timidité a été ressentie dès septembre 2018 et se confirme au cours de ce premier semestre 2019.

↔ Capacité & Appétits

Une capacité globale qui tend à se maintenir. Toutefois, les acteurs du marché ne délivrent plus systématiquement leur capacité théorique et opèrent avec prudence en limitant celle-ci ou en proposant un partage du risque. Par ailleurs, certains assureurs, soucieux de leur exposition à certains risques tangibles, diminuent leur capacité sur les garanties sensibles.

L'appétit des assureurs est toujours d'actualité pour les affaires non sinistrées et des activités sélectionnées et ciblées.

↗ ↔ Prix

Les prix demeurent stables en RC et plus compétitifs en RCAE sur des affaires de qualité.

On n'observe pas de majoration conjoncturelle mais des réajustements de primes pouvant être conséquents sur les affaires sinistrées, l'objectif des assureurs étant de maintenir leur rentabilité tout en préservant leur portefeuille.

Le marché anglo-saxon demeure moins performant et moins souple que le marché continental.

↗ ↔ Garanties

Certaines garanties sensibles (telles les frais de retrait, les dommages immatériels non consécutifs pour certaines activités, la contamination de produits) font l'objet d'une souscription rigoureuse, avec des libellés et des étendues de garanties soigneusement étudiés.

De même, les événements type *cyber* accordés par les polices RC sont examinés, analysés et retravaillés minutieusement en opérant des transferts sur les polices dédiées à ce risque.

Les garanties des polices atteintes à l'environnement demeurent stables.





Le marché va rester attentif et pourra réagir sensiblement aux éléments suivants :

- suite à leur fusion, le devenir des engagements d'AXA CS et d'XL reste inconnu bien que les premières tendances démontrent qu'il ne s'agit pas d'une opération commutative,
- la valorisation des garanties sensibles,
- le respect des règles de compliance notamment dans la gestion des programmes internationaux (...) ainsi que l'évolution des lois ou règlements,
- les LTA ou *roll over* s'orientent vers une durée de deux ans, et non plus trois, sans réduction budgétaire et avec des clauses de sortie protectrices notamment pour des ratios S/P en baisse,
- les assureurs des risques environnementaux continuent à proposer des garanties *streichées* sur une période triennale avec une optimisation budgétaire.

Les tendances du marché IARDT

Construction - France



Nathalie Dautry,
Directrice Construction

En France, la crise du secteur n'est pas encore derrière nous, même si les grands projets sont de retour. L'international continue quant à lui à jouer son rôle de vecteur de croissance pour les entreprises.

S'agissant du marché de l'assurance construction, l'impact de la défaillance de certains assureurs LPS n'a pas encore été totalement identifié, de même que celui du *Brexit* sur le marché.

Aujourd'hui, si nous n'en sommes pas encore à parler de retournement de conjoncture, cela commence toutefois à y ressembler...

Il est désormais acté par les assureurs que la préservation de la marge prévaut sur la préservation du portefeuille. Cela est susceptible d'entraîner, dans les prochaines années, des positions de retraits importantes sur des risques à développement long tels la décennale. Néanmoins, si les assureurs se veulent plus sélectifs notamment en décennale, les tarifications d'opportunités sont toujours d'actualité.

Toutefois, l'impression générale est celle d'un manque de cohérence dans les souscriptions, ce qui rend difficile la lisibilité de leurs politiques.

↔ Capacité & Appétits

Les capacités et appétits des assureurs construction sont intacts, sauf pour *l'offshore* impactée par de récents sinistres importants.

Des tensions se font ressentir par ailleurs sur le marché de la TRC lorsque les projets ne rentrent pas dans le cœur de leur politique de souscription.

Enfin, on constate une frilosité nouvelle des assureurs sur les propositions de LTA.

↗ Prix

Au regard des récentes communications des assureurs sur les résultats techniques de la branche construction, il faut s'attendre à des majorations conjoncturelles significatives.

Il va sans dire que les affaires sinistrées ou ayant des profils d'activités considérés comme exposés risquent d'être particulièrement impactées.

Clés des renouvellements cette année :

- fiabilité des statistiques sinistres ;
- pédagogie dans la description des activités exercées.

↗ ↔ Garanties

Les assureurs commencent à intégrer dans leurs *wordings*, l'impact des évolutions technologiques et les nouveaux risques qui y sont associés (*cyber...*).

Les tendances du marché IARDT

Construction - Grands projets en France et à l'international



Claude Noël,
Directeur
Développement
Construction

Gras Savoye Willis Towers Watson est présent sur tous les grands projets d'infrastructure ferroviaire en France, et cette expérience récente permet de restituer les tendances de fond du marché de l'assurance des grands projets. Ce marché est concurrentiel et innovant.

↔ Capacité & Appétits

Les capacités sont au même niveau que 2018, c'est-à-dire à un niveau élevé y compris sur des travaux "à risques", et ne sont limitées que par les expositions aux événements naturels à l'international.

Les grands projets de construction, notamment les nouvelles infrastructures de transport en Ile-de-France ont révélés un fort appétit des assureurs qui se caractérise par le nombre de candidats mobilisés et par les conditions finales auxquelles les marchés d'assurances ont été attribués.

A noter la capacité confirmée du marché français à délivrer des garanties de responsabilité civile "travaux" dans le cadre de polices de projets.

↘ Prix

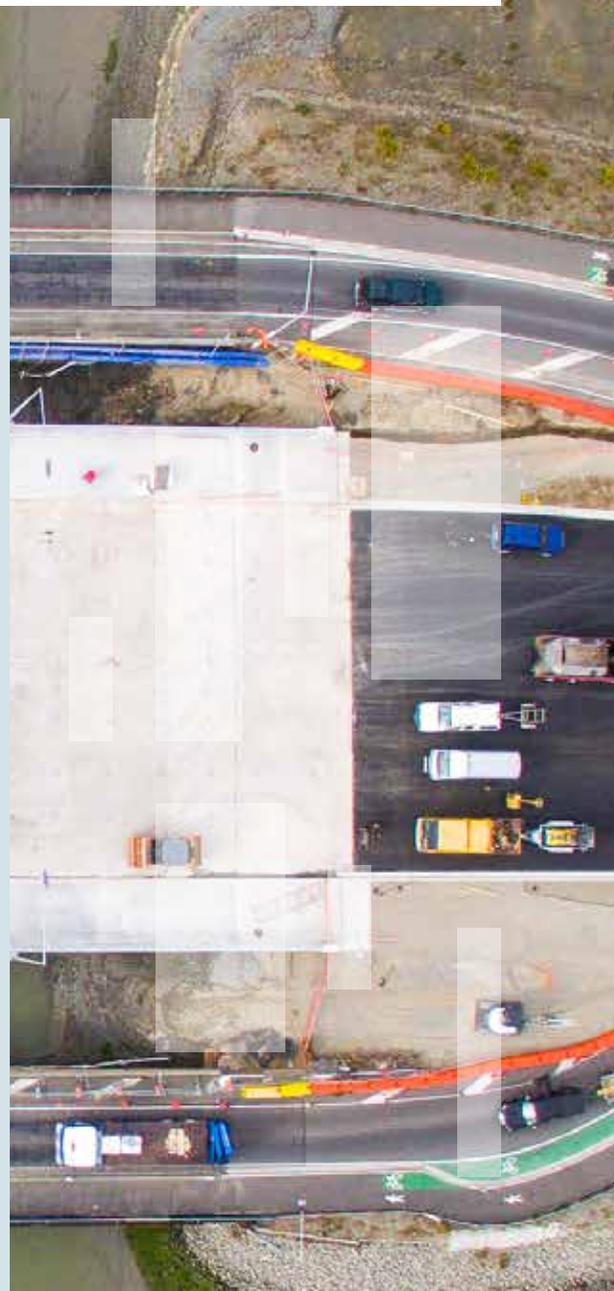
Les prix d'assurances tous risques chantiers des grands projets sont restés à des niveaux bas du fait de la concurrence très vive entre les acteurs, et malgré les cumuls d'engagements sur des projets qui se réalisent simultanément (EOLE, Société du Grand Paris, RATP).

↔ Garanties

La concurrence est telle que les textes de garanties sont "tirés" vers le haut et notamment concernant les risques de sols, les conditions de prolongation des polices de projet et les garanties de responsabilité civile.



L'année 2018 a été exceptionnelle du point de vue des risques placés sur les marchés puisque les assureurs sont désormais engagés sur plus de 30 milliards d'euros de travaux dans le périmètre de la seule région parisienne, dans des conditions très favorables de prix et de *wording* pour les assurés.



Les tendances du marché IARDT

RCMS



Guillaume Deschamps,
Directeur Finex

Compte tenu du développement de la sinistralité (fréquence et coût) et des enjeux pour les dirigeants, l'assurance de la responsabilité des dirigeants reste une garantie sensible et d'intérêt croissant pour

toutes les sociétés, quel que soit leur profil. L'exposition de plus en plus forte des dirigeants aux enquêtes menées par les régulateurs mondiaux continue à représenter la principale menace dans un contexte où la réglementation en matière de corruption et de protection des données se durcit. Après de nombreuses années de conditions favorables aux clients, les marchés de l'assurance RCMS commencent à montrer des signes de durcissement comme aux USA et sur le marché de Londres où l'on assiste depuis quelques mois à des redressements sévères y compris pour des comptes non sinistrés. Les assureurs souhaitent en effet rétablir un niveau de rentabilité plus élevé et revenir à des conditions jugées plus adaptées aux capacités mobilisées et à leur exposition aux sinistres déclarés et à venir.



Capacité & Appétits

Le marché français de l'assurance RCMS poursuit sa dynamique en termes d'assureurs présents pour la couverture de ce risque. On note l'arrivée de nouveaux acteurs comme Berkshire Hathaway. Cependant des réductions de capacité ont été souhaitées par certains assureurs, au cas par cas, quand ils ont considéré que les conditions tarifaires de la capacité mobilisée n'étaient plus adaptées au profil de risque du client. Par ailleurs, on constate que très peu d'assureurs ont maintenant un appétit pour la couverture du risque boursier aux USA en première ligne du fait de l'augmentation des réclamations d'actionnaires à la suite d'introductions en Bourse.



Prix

Contrairement aux marchés américains et anglais où des majorations à deux chiffres sont une réalité pour beaucoup de clients, y compris en l'absence de sinistre, le marché de l'assurance RCMS en France continue à proposer des conditions tarifaires stables voire en légère hausse (primes et franchises) quand les conditions tarifaires expirantes sont jugées trop basses. Même si le nombre d'assureurs présents et la concurrence ainsi créée permettent de faire face à ces souhaits de hausse, l'évolution des marchés américain et anglais laisse cependant présager des redressements de taux qui devraient aussi devenir une réalité en France.



Garanties

Les polices d'assurance RCMS offrent à ce jour des garanties larges permettant d'accompagner les dirigeants dans toutes les conséquences financières d'une réclamation, en allant même au-delà de ce qu'elles sont normalement censées couvrir. Malgré un début de durcissement du marché de l'assurance RCMS, les corrections que les assureurs souhaitent apporter se limitent à la capacité mobilisée et aux conditions tarifaires sans venir restreindre le champ des garanties. Du fait de garanties déjà larges, les assureurs font maintenant porter l'effort sur la structuration de leur police pour mieux répondre aux besoins et attentes de leurs clients comme par exemple le développement d'une police d'assurance RCMS " bilangue " (français et anglais).



Le début de “ corrections ” qui s’applique aux marchés de l’assurance RCMS et qui devrait s’amplifier dans les mois qui viennent ne peut qu’inciter à anticiper plus qu’auparavant les renouvellements. Cela permettra de disposer de suffisamment de temps pour valoriser les éléments qui caractérisent le profil de risque de nos clients et obtenir en retour des conditions cohérentes avec la qualité du risque. Et, si besoin, envisager des alternatives auprès d’autres assureurs qui apporteront une solution répondant aux attentes des clients.

FOCUS

Kidnap & Ransom

Le marché de l’assurance *Kidnap & Ransom (K&R)* demeure dynamique avec de plus en plus d’acteurs en France.

Toutefois, les nombreux sinistres *cyber* et le développement des contrats dédiés à la garantie *cyber* ont eu pour conséquence une révision quasi systématique par les assureurs K&R des garanties *cyber-extorsion* incluses historiquement dans leurs contrats.

Ces révisions ont entraîné des révisions de la garantie elle-même mais aussi de la garantie pertes d’exploitation (PE) qui en découle. Certains assureurs font désormais le choix de les proposer en option (payante) voire de les exclure dans certains contrats.

A noter : lorsque cette garantie existe à la fois dans les contrats K&R et cyber, une réflexion doit être menée pour fluidifier leur articulation en cas de sinistre.

Les tendances du marché IARDT

Fraude



Christine Becue,
Directrice Adjointe
Finex

La fraude est devenue depuis une dizaine d'années une préoccupation majeure pour les entreprises. Cette tendance illustre la meilleure détection des fraudes mais aussi leur diversification, et notamment au niveau de la fraude externe (faux fournisseur, faux président, faux client).

Face à ce constat, les assureurs sont devenus extrêmement vigilants sur la qualité des procédures internes destinées à lutter contre la fraude et ont nettement renforcé leur processus de renouvellement en systématisant les réunions destinées à apprécier l'évolution de ces procédures.



Capacité & Appétits

La capacité globale du marché reste stable même si le rapprochement AXA XL conduit comme nous l'avions anticipé, à un non cumul des capacités respectives d'AXA CS et d'XL. Néanmoins, il reste encore des assureurs capables de souscrire ce risque en première ligne bien qu'ils soient peu nombreux à pouvoir le faire en couvrant au plein les fraudes par usurpation d'identité. La capacité mobilisable par risque se maintient en moyenne à 15 millions d'euros par assureur.

Les garanties combinées fraude/cyber restent principalement limitées au *Middle Market* ou aux lignes excess en raison du peu de capacité mobilisable sur ces deux garanties auprès d'un même assureur. De plus, l'optimisation escomptée est en partie compensée par la faible concurrence sur le volet fraude.



Prix

Le niveau des primes reste stable pour les affaires non sinistrées renouvelées ces derniers mois. Les réunions de renouvellement deviennent quasi-systématiques et permettent à l'assureur un suivi de l'évolution du risque (prévention, élargissement du périmètre couvert) d'une année sur l'autre. Elles traduisent un besoin régulier de visibilité au-delà de la souscription.



Garanties

La position du marché vis-à-vis des fraudes par usurpation d'identité a déjà conduit à des recadrages de la part de certains assureurs.

On constate un maintien de cette situation même si l'on peut craindre qu'à terme, la fréquence et l'intensité des sinistres de ce type ne conduisent à une généralisation de ces restrictions.



L'avenir ne laisse pas augurer d'un changement drastique de la tendance générale. Seule l'augmentation des budgets préventions internes permettra aux sociétés de réduire leur risque (sensibilisation des employés, procédures de contrôle interne ou renforcement de la sécurité informatique) et de permettre un transfert à l'assurance à des conditions contractuelles et tarifaires optimales et pérennes.

FOCUS

Responsabilité Civile liée aux rapports sociaux (EPL) : un risque international !

Si l'intérêt d'une assurance EPL a longtemps été la prise en charge des frais tels que les frais de défenses et les dommages et intérêts, elle connaît aujourd'hui un nouvel intérêt de la part des entreprises lié au développement de lois et réglementations qui, à travers le monde (notamment en France), traitent de la discrimination et du harcèlement.

Face à cette exposition croissante, le marché de l'assurance a développé une offre d'assurance EPL prenant en considération le développement de l'exposition à ces réclamations à travers le monde. Tout comme l'assurance RCMS, les assureurs sont très attentifs à l'exposition au risque EPL aux USA et notamment en Californie où la sinistralité connaît un fort développement.

L'assurance EPL apporte à ce jour une réponse à un risque devenu international qui peut avoir des conséquences financières et en termes d'image sur les sociétés qui feraient l'objet de ces réclamations.



Les tendances du marché IARDT

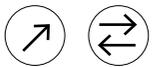
Transport - État du marché Cargo



Marie-Laure
Tournebize,
Directrice Maritime
et Transport

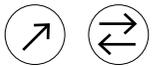
Nous observons depuis le dernier trimestre 2018 un durcissement des conditions de souscription. La tendance générale est à l'encadrement des garanties, des rétentions et à l'ajustement des conditions tarifaires. Sans entraîner, à ce stade, d'augmentation conjoncturelle ni de restriction drastique généralisée dans les conditions de couvertures.

Ainsi, même si le marché français fait preuve de davantage de prudence, nous ne constatons pas à ce jour le même retournement qu'à Londres où les Lloyd's font face à une situation inédite avec des résultats techniques particulièrement dégradés (le marché Cargo y est en déficit depuis cinq ans). Cette situation entraîne l'obligation de redresser les résultats, la communication de consignes de non souscription d'affaires nouvelles, le retrait sur certaines typologies de risques et la fermeture de guichets.



Capacité & Appétits

Si les capacités et le nombre d'acteurs du marché restent stables et permettent toujours de répondre aux besoins des clients, le marché devient de plus en plus sélectif, et veille à conserver et rétablir les équilibres techniques. Certains acteurs imposent ainsi des revalorisations et/ou mettent un terme à la souscription de certaines polices dans une logique " d'assainissement " de leur portefeuille. D'autres ont également fait le choix de se retirer de certains risques.

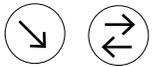


Prix

Le marché *soft* semble être derrière nous, même si des baisses tarifaires appréciées au cas par cas sont toujours possibles en fonction des résultats statistiques et des expositions aux risques des clients (accumulation, clauses contractuelles larges...).

Les assureurs sont désormais dans l'obligation de résoudre l'équation risques/probabilité de survenance d'un sinistre " grave " vs coûts/rentabilité.

Selon les situations, seule une augmentation de la rétention client permet aux assureurs de maintenir le niveau tarifaire alors que les résultats de l'affaire sont équilibrés sur plusieurs années.



Garanties

Les souscripteurs doivent être à même de justifier leur souscription. Aussi, les risques considérés comme complexes et/ou techniques (*stock&transit*, TSU (Transports Services Urgents), garantie financière) sont plus encadrés et font l'objet d'analyse préalable attentive et de réévaluation de prime : rétention, sous-limite, clause encadrant les garanties, mesures de prévention voire des *warranties*, mise à jour des risques à couvrir en cours d'année, etc.



Les *referrals* sont désormais quasi systématiques allongeant les délais de réponse et encadrant encore davantage les souscriptions.

Dans la note de conjoncture de 2018, nous annonçons que plusieurs éléments pouvaient influencer sur la tendance du marché. Pour certains, il est encore trop tôt pour apprécier leur impact puisque :

- la souscription AXA XL n'est pas encore commune aux deux compagnies,
- le Brexit n'est juridiquement pas encore effectif (même si les assureurs n'ayant pas d'établissement dans l'UE ont fait le nécessaire dès fin 2018).

Concernant la fin de la souscription des risques de guerre (RG) par la Caisse Centrale de Réassurance (CCR), les assureurs se sont entendus sur la rédaction de nouvelles conditions générales RG offrant des garanties identiques à celle proposées par la CCR jusqu'au 31/12/2018.

Les tendances du marché IARDT

Cyber Risques



Ezechiel Symenouh,
Chargé de comptes
Cyber Risques
Practice Leader

L'époque où les entreprises considéraient les incidents cyber comme la théorie du cygne noir semble révolue. L'année 2019 a de nouveau démontré qu'aucun secteur d'activité n'est épargné par des fuites et/ou des expositions aux données ou encore des indisponibilités du système d'information. Les attaques cyber au cœur des métiers ont accentué la dynamique de souscription des contrats de cyber assurance demandant ainsi aux assureurs de continuer à adapter et à personnaliser leurs offres.



L'évolution grandissante des attaques par *ransomware* demeure l'une des problématiques majeures des entreprises et des assureurs. Cette typologie d'attaques continuera de s'intensifier au vu de leur forte industrialisation sur le *dark web* permettant aux pirates informatiques de rentabiliser facilement ce mode opératoire.



Capacité & Appétits

L'écart entre la capacité théorique et celle réellement déployée par les assureurs peut être significatif. Les capacités mobilisables par les assureurs fluctuent considérablement en fonction de la qualité du risque et de la sensibilité de l'activité. On note également une diminution des capacités des assureurs sur les premières lignes.

Par ailleurs, les assureurs ont amorcé une phase de sélection n'hésitant pas à décliner les risques s'ils considèrent que le niveau de sécurité développé par les entreprises n'est pas en adéquation avec les enjeux informatiques de leurs activités.



Prix

Les éléments structurels des assureurs contribuent encore à une hétérogénéité des prix du marché.

Dans l'ensemble, les primes du marché restent stables voire à la baisse dès lors que les entreprises arrivent à justifier d'une amélioration continue du niveau de sécurité informatique et de protection des données.

On observe toutefois un durcissement des conditions tarifaires.



Garanties

Les offres du marché restent homogènes. La validation de notre intercalaire courtier par les assureurs du marché démontre leur volonté de faire bénéficier aux entreprises de garanties larges et étendues.

Les assureurs continuent de proposer des services de prévention en amont de la survenance d'un incident cyber afin d'accompagner les entreprises dans la maturité de la protection de leur système d'information.

51 %

C'est le pourcentage d'entreprises cotées en bourse ayant déclaré avoir été victime d'une cyberattaque ou d'une atteinte aux données en 2018*

Source : * selon la 6^{ème} édition de l'enquête annuelle réalisée conjointement par Willis Towers Watson et le cabinet d'avocats Allen & Overy : "D&O : Personal Exposure to Global Risk".

Les tendances du marché IARDT

Risques Politiques



Jean-Luc Debièvre,
Directeur
Risques Politiques

Les principaux fondamentaux susceptibles d'orienter la demande de garantie se sont accrus en raison d'un paysage géopolitiquement de plus en plus mouvant :

- tensions commerciales accrues : USA / Chine, avec de possibles effets collatéraux dans l'Union Européenne et au Japon ;
- incertitudes économiques sur certains pays et certains secteurs économiques : Brésil (nationalisme), Russie (sanctions), Venezuela (déliquescence), Arabie Saoudite (défense), ... ;
- actes de terrorisme ubiquitaires ;
- de nombreuses élections nationales en 2019 et notamment en Afrique (24).

Les risques politiques sont une préoccupation grandissante. Selon la dernière enquête annuelle de Willis Towers Watson sur le risque politique(*), plus du tiers des sociétés interrogées ont subi un risque politique et dans plus de la moitié des cas, ces risques politiques ont touché des grands groupes (CA supérieur à un milliard d'USD). Dans 43 % des cas de survenance d'un risque politique, le montant de la perte a été supérieur à 100 millions USD et dans 40 % des cas, le type de risque politique survenu a été un embargo sur les importations et sur les exportations.

Les différents intervenants, clients, assureurs et courtiers, font face à des difficultés accrues à trancher les questions de licéité d'une opération au regard des multiples réglementations en vigueur en matière de sanctions / embargos.

(* Enquête annuelle de Willis Towers Watson et Oxford Analytica (octobre 2018).



Capacité & Appétits

Au second semestre 2019, la capacité mondiale théorique du marché reste largement inchangée à plus de 3 000 milliards USD / transaction, en assurance-crédit export et en garantie investissement. Certains assureurs spécialisés ont néanmoins arrêté la souscription de garantie investissement.

Le marché dénombre environ une soixantaine d'acteurs assureurs, majoritairement localisés à Londres. Sept assureurs spécialisés opèrent à Paris.



Prix

Chaque transaction est évaluée au cas par cas et la tarification différenciée.



Garanties

L'étendue des garanties offertes reste constante en assurance-crédit export.

Les assureurs deviennent réticents à couvrir le risque " d'abandon forcé " en garantie investissement.



On constate en 2018 une augmentation de sinistres de montants unitaires plus élevée que ceux habituellement enregistrés.

Les tendances du marché IARDT

Crédit



Patrick Delisle,
Directeur
Assurance-Crédit

Après deux années durant lesquelles les assureurs ont maîtrisé leur résultat technique (aux environs de 50 % hors coût de fonctionnement), les premiers mois de 2019 annoncent un environnement moins favorable. En effet,

nous assistons à une recrudescence de la sinistralité tant sectorielle (BTP, restauration...) que géographique (Italie, Brésil), dûe principalement à la défaillance des entreprises. Bien que nous ne soyons pas à des niveaux similaires à ceux du *credit-crunch* de 2008/2009, le modèle de l'assurance-crédit traditionnelle entre toutefois dans une zone de turbulence.

Capacité & Appétits

Trois assureurs crédit se partagent près de 90 % du marché.

Malgré des capacités stables, la concentration de risque sur des acheteurs ou des groupes présentant une actualité économique conjoncturelle mène les assureurs-crédit à mettre en place un suivi plus rigoureux de leur exposition. Dans un contexte volatil et afin de contrôler au mieux leurs engagements, les assureurs sont plus réactifs dans la réduction et la suppression des garanties.

Ainsi, la consultation préalable des assurés est moins systématique qu'auparavant et la prise de décision se fait de façon plus unilatérale.

Prix

Alors que les programmes d'assurance-crédit traditionnelle bénéficient de taux compétitifs en raison de la saturation du marché et de la forte concurrence entre les trois principaux acteurs, sur le plan des *top-up* et des solutions complémentaires, les prix ont une tendance à la hausse. Par ailleurs, nous observons également une légère remontée du coût du risque notamment sur certains secteurs d'activité (BTP, retail, restauration, hôtellerie) et / ou certaines zones géographiques à fort potentiel sinistrogène.

Garanties

Les engagements délivrés devraient continuer à croître même si deux des trois assureurs majeurs ont prévu dans leur contrat que la somme des engagements délivrés ne devait pas excéder un certain pourcentage du chiffre d'affaires couvert. Face à la volatilité évoquée plus haut, il est fréquent voire nécessaire, de prévoir dans les contrats, des clauses techniques limitant les effets d'un désengagement de l'assureur crédit (prise d'effet différée des décisions, etc).



Le marché de l'assurance-crédit devient plus réceptif à des schémas de pluri-assurances.

Les grands programmes d'assurance-crédit qui étaient longtemps construits autour d'un seul assureur-crédit pour d'évidents effets d'échelle intègrent de plus en plus d'autres intervenants. Les formes prises par ces pluri-assurances sont multiples : coassurance, *top-up* ou segmentation d'un programme entre plusieurs assureurs.

Le financement du poste client reste encore un facteur clé dans la mise en place de l'assurance-crédit. A ce titre, le marché de l'affacturage a cru de 10,2 % en 2018.

Les tendances du marché IARDT

Risk Analytics



Jean-Christophe Lapeyre,
Directeur Spécialités

Dans la compréhension d'un risque, la valeur des cartographies et des analyses actuarielles sont renforcées à la fois par la facilité d'accès à un nombre croissant de données, et la performance des outils qui permettent de les analyser.

Elles permettent à un assureur de tarifer un risque, mais elles donnent aussi aux entreprises les outils pour en comprendre la perception actuarielle et en optimiser le financement.

Gras Savoye Willis Towers Watson s'est doté des meilleures équipes et des meilleurs outils dans ce domaine et connaît aujourd'hui une croissance très rapide de ces activités.

Cette tendance s'accélère avec le redressement du marché qui décuple la valeur de ces approches.

La démarche est simple et accessible à toutes les entreprises :

- identification des principaux scénarii de risques susceptibles d'affecter leurs activités ;
- modélisation des risques pour :
 - vérifier ou optimiser les options de rétention,
 - fixer de manière plus objective les limites de garantie achetées,
 - identifier des synergies transverses (multi-lignes) dans le financement de leurs risques,
 - définir des priorités de réduction de risques (allocation des budgets prévention),
 - mieux négocier le transfert de leurs risques en challengeant les modèles des assureurs,
 - rechercher, lorsque c'est nécessaire, des solutions alternatives de financement.

Dans un marché haussier, cette approche va devenir incontournable pour les entreprises qui ne pourront plus se contenter d'un *benchmark* traditionnel pour objectiver leurs décisions. Les solutions *Risk & Analytics* leur permettent ainsi de mieux comprendre leurs risques, prioriser leurs actions de prévention et optimiser leurs solutions de financement.





54 %

**C'est le pourcentage d'entreprises
qui perdent de la valeur à l'issue de
cession**

Source : "enquête " Divestment Performance Monitor " réalisée par le cabinet de conseil Willis Towers Watson en partenariat avec Cass Business School.

Bertrand Bernadac,
Managing Director

Luce Noireaut,
Executive Director

Le marché de l'assurance aéronautique a été durement impacté par les récents sinistres qui ont affecté les compagnies aériennes comme les constructeurs.

Déficitaires en *airlines* depuis cinq ans et lourdement sinistrés en *aerospace*, les assureurs ont revu en profondeur leur politique de souscription depuis le sinistre Lion Air de novembre 2018.

↳ Capacité & Appétits

Bien que surcapacitaire dans tous les secteurs d'activité (*airlines*, *aerospace*, aviation générale, risques de guerre et XSAVN52) les assureurs sont plus sélectifs quant aux profils de risques et ont tendance à réduire leur participation.

On constate ainsi que tous les syndicats des Lloyd's "aviation" sont contraints de ne pas dépasser un certain niveau d'engagement de primes et arrêtent toute souscription une fois ce seuil atteint.

↔ Prix

A périmètre constant et en l'absence de sinistre, les assureurs appliquent des hausses de taux significatives pour tous les secteurs d'activité : *airlines*, *aerospace*, aviation générale, risques de guerre et XSAVN52.

↔ Franchises

Les niveaux de franchises des compagnies aériennes sont fixés par des standards internationaux qui n'ont pas évolué depuis une vingtaine d'années. Les franchises des autres opérateurs sont fixées au cas par cas.

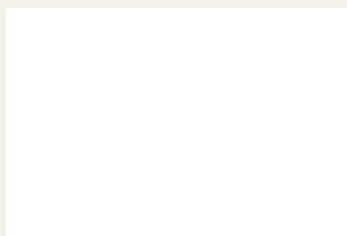
↔ Garanties

Le marché de l'assurance aéronautique propose des montants de garanties élevés mais est curieusement assez conservateur et ne couvre qu'en cas de dommages corporels ou matériels. Les garanties ont très peu évolué sauf pour quelques très rares grands comptes qui ont pu déroger aux standards compte tenu de leur masse de primes. La récente sinistralité affectant la garantie arrêt des vols va vraisemblablement pousser les assureurs à réduire la limite de garantie et à restreindre le périmètre d'application des extensions proposées auparavant à certains constructeurs.

↔ Souplesse

Ce marché est encadré par des règles de fonctionnement assez strictes et difficilement négociables, en termes de couverture notamment. La tendance haussière actuelle du marché de l'assurance aéronautique accentue encore la difficulté à négocier des dispositions contractuelles assouplies.

Les tendances du marché Affinitaire et des marchés Spécialisés



Les tendances du marché Affinitaire et des marchés Spécialisés



François Bucchini,
Directeur Général
Adjoint,
Directeur Affinitaire et
Marchés Spécialisés



Olivier Porte,
Directeur Adjoint
Affinitaire et Marchés
Spécialisés,
Directeur des Marchés
Spécialisés

Introduction

Le marché affinitaire, en forte croissance, présente aujourd'hui encore un potentiel immense, en ciblant l'ensemble des garanties " qui ne relèvent pas d'un risque industriel ". L'appartenance à un groupe ou à une communauté d'intérêts caractérise ces assurances totalement insérées dans les processus de vente ou d'adhésion.

Sur un plan général, nous n'observons et ne prévoyons pas de remontée des taux à court terme, malgré un durcissement des assureurs dans certaines activités. L'affinitaire conserve un potentiel de croissance significatif, porté par des besoins croissants de sécurité, la reprise économique en cours et des " lacunes " dans la couverture des clients finaux.

L'assurance BtoBtoC est un modèle en pleine mutation, porté par les évolutions technologiques digitales, l'innovation permanente, l'amélioration de l'expérience clients, dans le respect des règles de sécurité et protection des assurés.

Pour répondre à ces enjeux majeurs, elle doit se réinventer sans cesse, au bénéfice de l'ensemble de ses parties prenantes. En effet, la concurrence s'est accrue dans la grande distribution et la téléphonie mobile, faisant émerger des nouveaux opérateurs et mono-spécialistes, des approches plus innovantes dans les parcours clients, des besoins de conformité renforcés mais sans modifier les typologies des garanties proposées, ni même disrupter un modèle jugé efficace.

Les marchés spécialisés restent proches de l'écosystème des marchés traditionnels d'entreprises dans leurs évolutions, sous réserve de spécificités propres à certaines " niches ". Les risques des professionnels (BtoB(toB)) demeurent porteurs et conservateurs, observant des augmentations tarifaires sur les risques techniquement dégradés, allant jusqu'à des désengagements sur certains secteurs sinistrogènes.

L'assurance " communautaire " quant à elle, portant sur des secteurs divers (cinéma, sports, événements, art et clientèle privée, *yachting*, chevaux, tourisme), intéresse de plus en plus les acteurs de l'assurance contribuant aux conditions tarifaires basses. Cela nécessite de privilégier les partenariats de long terme, les porteurs de risque fiables et facilitant l'indemnisation de nos clients.

A court-moyen terme, quatre facteurs seront clés pour réussir sur ces marchés :

- 1- la conformité, la sécurité et la pérennité des solutions et opérations,
- 2- la souplesse et la fiabilité des processus technologiques,
- 3- l'expertise : la compétence technique (souscription, sinistres, actuariat), la connaissance profonde des clients, de leur industrie et de leurs besoins,
- 4- l'innovation et la capacité à répondre à tous les besoins, avec une approche individualisée.

Les tendances du marché Affinitaire et des marchés Spécialisés

Solutions Affinitaires



Patrice Pasquiers,
Directeur
Solutions Affinitaires

Le marché de l'affinitaire, solutions proposées à destination des particuliers en BtoBtoC, est impacté par la nouvelle DDA et les exigences majeures de conformité notamment en termes de protection des données.

Un certain nombre de condamnations a été prononcé sur le 1^{er} semestre 2019 pour des pratiques jugées non conformes.

Toutefois, ce mode de distribution reste fort pour nos partenaires puisqu'il permet d'offrir des produits, des services différenciants à plus de 30 millions de leurs clients et leur assure des revenus complémentaires.



Capacité / Appétits

Les acteurs importants et traditionnels du marché affinitaire poursuivent leurs investissements pour sécuriser les opérations et assurer la mise en place des évolutions réglementaires.

Parallèlement, on observe l'émergence de concurrents très spécialisés, voire mono-produits qui s'appuient sur les nouvelles technologies.



Prix

En raison de la concurrence existante sur ce marché ainsi que de l'arrivée de nouveaux acteurs, la pression sur les prix reste forte.

Le cycle baissier se poursuit donc dans un contexte où les marges financières sont de plus en plus challengées.

Par ailleurs, le respect de la conformité et des règles DDA impacte significativement les charges des différents acteurs.



Garanties

La satisfaction des clients est la priorité principale des acteurs de l'affinitaire.

Cela explique le fort développement des services et de l'assistance. Cette évolution correspond à une demande accrue des clients et s'appuie sur les capacités offertes par les nouvelles technologies.



La simplification et la fluidité de l'ensemble du parcours client sont des tendances fortes du marché affinitaire. Ceci conduit à accélérer la digitalisation des process lors de l'adhésion et de la gestion des sinistres. La conformité des opérations sera un argument différenciant entre les acteurs.

Les tendances du marché Affinitaire et des marchés Spécialisés

Établissements de Soins et Professions Réglementées



Ismaële Jamin,
Directrice
Établissements et
Professions de santé

Les professions dites réglementées bénéficient d'un cadre juridique présumé protecteur. La souscription reste facilitée pour les programmes couvrant un grand nombre d'assurés et souscrits par une instance représentative. Ce

montage permet ainsi des négociations particulières, tant en termes de garanties et de franchises que de durée, la mutualisation jouant son plein effet.

Les assureurs présents sur ce secteur restent prudents face aux risques identifiés et sensibles aux évolutions jurisprudentielles. Les offres, notamment les offres standard, maintiennent certaines exclusions ou limites de garanties, permettant ainsi aux assureurs de maintenir l'équilibre des comptes.



Capacité / Appétits

Le marché propose des capacités adaptées et suffisantes par rapport aux besoins exprimés.

Néanmoins, le désengagement de certains assureurs sur quelques activités (secteur médical "lourd", notamment public et diagnostic immobilier) entraîne des difficultés de placement.



Prix

Les prix restent corrélés à la quantification du risque et aux résultats techniques de chaque client. Certains secteurs (santé et diagnostic immobilier par exemple) se trouvent dès lors sous tension tarifaire du fait de leurs résultats et de la sortie de marché de quelques assureurs.



Garanties

La plus grande vigilance sur l'adéquation des montants de garanties face aux risques potentiels reste nécessaire (exemple de la durée de la garantie subséquente). Certains assureurs se démarquent en proposant des montants de garantie par sinistre (professions) ou en renonçant à certaines réserves dans le cadre des appels d'offres marchés publics (santé).



Certains professionnels (du chiffre ou de la santé par exemple) sont confrontés à la survenue de sinistres majeurs, dont le nombre croît. En parallèle de cette croissance, nous ne notons pas de diminution du nombre de sinistres de fréquence qui pourraient laisser anticiper certaines difficultés de placement à l'avenir.

Les tendances du marché Affinitaire et des marchés Spécialisés

Art et Clientèle Privée



Irène Barnouin,
Directrice
Commerciale
et Technique
Affinitaire & Riques
Spéciaux - Art et
Clientèle Privée

Le département “ Art et Clientèle Privée ” englobe des secteurs variés allant des institutions muséales privées et publiques, aux professionnels de l’art ainsi qu’à la clientèle privée de particuliers. Cette disparité de risques présente des résultats techniques propres à chaque catégorie et des tendances assurantielles contrastées.

Capacité / Appétits

L’assurance des œuvres d’art et biens de valeurs au profit des particuliers et des institutions muséales est un marché à forte capacité, avec un appétit en croissance constante. Les capacités au niveau mondial de ce marché se portent désormais à plus de quatre milliards d’euros, sachant que chaque assureur peut proposer des montants de couverture entre 10 et 300 millions d’euros. En ce qui concerne l’assurance des belles demeures, nous constatons un recul significatif de l’appétit des assureurs et un choix sélectif dans les affaires.

Prix

La tendance baissière atteint ses limites, malgré de bons résultats techniques et une concurrence accrue pour ce qui est de l’assurance des œuvres d’art et biens de valeurs. En termes de primes perçues, ces baisses de taux sont compensées par l’inflation des valeurs des œuvres d’art.

La tendance des primes dans le secteur de l’habitation est à la hausse, essentiellement liée aux mauvais résultats techniques.

Garanties

Les garanties protégeant les œuvres d’art et biens de valeurs sont de plus en plus étendues. Les capitaux assurés augmentent avec la portée des garanties pour permettre de répondre à la croissance des valeurs des œuvres d’art.

En responsabilité civile professionnelle et en dommages aux biens, les garanties sont tarifées avec des franchises.

 Le marché de l’assurance des œuvres d’art et biens de valeurs est de plus en plus souple avec des conditions contractuelles toujours plus favorables aux assurés. A contrario, l’assurance habitation se durcit et les grands risques sont de plus en plus difficiles à placer, notamment à cause de sinistres importants liés aux catastrophes naturelles, qui se chiffrent à plusieurs centaines de milliers d’euros.



Les tendances du marché Affinitaire et des marchés Spécialisés

Sports et Évènements



Laurent Cellot,
Directeur Commercial
Sports et Évènements

Aujourd'hui, Gras Savoye Willis Towers Watson couvre près de deux millions de personnes à travers les fédérations et assure la majorité des événements (sports, spectacles) organisés en France.

L'évolution actuelle du marché des fédérations sportives est caractérisée par deux points majeurs :

- la contrainte de nouvelles exigences réglementaires et de conformité liées à la distribution d'assurance notamment (DDA, RGPD) ;
- un renforcement du pilotage des risques et de la prévention.

La couverture des événements repose principalement sur quatre risques :

- risque climatique,
- indisponibilité des personnes,
- risque terroriste,
- troubles sociaux.

Notre constat est que l'offre reste insuffisante et que certains clients ne sont pas assez couverts, y compris sur de très grands événements.

Capacité / Appétits

Fédérations

Les assureurs sont passés d'une logique de conquête à une logique de rentabilité et se montrent par conséquent moins offensifs.

Par ailleurs, le nombre de porteurs de risque est en baisse, les assureurs de ce marché sont aujourd'hui dans une phase de stabilisation des affaires.

Évènements

Le marché traditionnel de l'assurance des événements (sports, spectacles) reste très réactif et fortement volatil.

La sinistralité récente incite les assureurs à la prudence et au recours à la coassurance. A contrario, l'assurance des événements d'entreprises est en croissance avec un fort appétit des assureurs.

Prix

Après plusieurs années de baisse, le marché est aujourd'hui stable. Nous pouvons nous attendre à une hausse des risques de responsabilité civile, souvent sous-évalués, et d'annulation du fait de l'apparition de nouveaux risques.

Franchises

Nous observons deux schémas possibles dans la demande des clients :

- absence complète de franchises,
- recours à forte auto-assurance.

Garanties

Les fédérations sportives cherchent à augmenter les plafonds et l'étendue des garanties de leurs adhérents.

On note également une demande accrue d'accompagnement et d'assistance en cas de sinistre (crise). Leurs exigences sont également renforcées en termes de qualité de services (KPI, SLA...).

Le risque *cyber* est de plus en plus exclu des contrats génériques au profit de polices dédiées.

Souplesse

Sur un marché qui se durcit, les assureurs font preuve de moins de souplesse sur les affaires à risque ou moins rentables.

FOCUS

Hipcover

Comme la plupart des assurances destinées aux particuliers, les solutions digitales pour la protection des chevaux se multiplient. Ces dernières doivent compléter et non remplacer l'humain car les besoins de proximité, de conseil et d'expertise restent clés.

Les solutions d'assurances sont proposées à travers des intercalaires sur mesure, agréés par les assureurs.

C'est un marché aux résultats tendus ; c'est la raison pour laquelle :

- la couverture des frais vétérinaires n'est proposée qu'en complément de la garantie principale dite de mortalité,
- les innovations (inaptitude, vacuité...) sont souvent soit avortées, soit rencontrent un succès limité faute de compétitivité,
- le marché reste réservé à des assureurs et courtiers très spécialisés.

Les professionnels du secteur (centres équestres, haras, éleveurs, hippodromes...) sont à la recherche de solutions " dommages aux biens ", responsabilité civile et individuelle accident.

Les contrats de durée sont donc privilégiés sur les grands comptes ; les autres clients ne pouvant pas forcément faire face aux majorations et acceptant de revoir les garanties à la baisse et/ou les franchises à la hausse.

Il est important de mutualiser ces risques-là à l'échelle d'un portefeuille avec l'ensemble des autres activités dites sportives ou de loisir pour les pérenniser.



FOCUS

Yachting

Le marché du nautisme pour les particuliers est marqué par l'évolution des modes de consommation (location de courte durée, achat d'occasion) et une distribution renforcée par des approches digitales. Les équilibres techniques sont précaires, les conditions tarifaires souvent à la hausse et la souscription de plus en plus segmentée selon les bateaux et les zones de navigation.



FOCUS

Individuelle accident

L'assurance individuelle accident couvre, le plus souvent, les salariés d'une entreprise en déplacement, en cas d'accident, de maladie grave ou d'évacuation sanitaire ou politique. Cette assurance permet une synergie entre les services *risk management* et ressources humaines dans les entreprises.

Pour les petites et moyennes entreprises, dont le taux d'équipement progresse, les solutions sont souvent packagées et très larges (individuelle accident, assistance rapatriement, assurances telles que bagages...).

Concernant les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises, les garanties, limitées à l'assistance il y a quelques années, ont été enrichies de capitaux individuelle accident en complément des contrats prévoyance.

Pour les catégories d'entreprise ayant des filiales à l'étranger (et non pas des seuls expatriés), se monte de plus en plus de programmes internationaux avec des polices locales pour les pays " non admis ".

Même si le marché français présente un excellent rapport prestations/ cotisations, de nouveaux opérateurs continuent de s'implanter sur le marché, permettant de maintenir la souplesse et l'innovation attendues en termes de services et d'outils.





Les tendances du marché des Assurances de Personnes

FOCUS

Les trois grandes priorités des DRH en 2019 sont :



82 %

Soutenir et accompagner la transformation de l'entreprise



74 %

Attirer, retenir et engager les salariés



41 %

Moderniser, digitaliser, transformer la fonction RH

Source : Baromètre des DRH 2019 ABV Group, RH&M et Willis Towers Watson.

Les tendances du marché des Assurances de Personnes

Protection Sociale France - Secteur Privé



Liliane Spiridon,
Directrice
des Assurances
de Personnes

L'entrée en vigueur du 100 % Santé dès le 1^{er} janvier 2020 sans période de transition génère une tension sur le marché. Son objectif premier reste l'accès aux soins, avec des distorsions importantes autour des impacts et des incertitudes au-delà de

2021 des comportements des bénéficiaires et des professionnels de santé. Le contexte législatif global de la protection sociale impose une réforme à pas de charge des processus, des méthodes de travail et des outils ; l'ensemble menant vers une offre nécessitant une différenciation par les services et l'individualisation des couvertures.



Capacité / Appétits

Le marché est très actif et agressif. Les rapprochements entre acteurs se poursuivent et peuvent brouiller la clarté et la diversité des offres. Les stratégies d'achat et de tarification restent variables selon les acteurs et leurs volontés ou tactiques : augmentation de parts de marché et volonté d'un développement rentable immédiat. Les taux d'intérêt financiers toujours très bas influent également sur les capacités des grands acteurs.



Prix

L'attelage des évolutions législatives et réglementaires impacte significativement les prix de l'offre santé avec des variations sur les cotisations de - 6 % à + 6 %. Au niveau des risques lourds, le maintien des taux financiers et l'accélération des classements en invalidité de certaines caisses ainsi que la progression régulière de l'arrêt de travail tendent ce marché et sa tarification, faisant de plus en plus appel à la capacité de prise de risque des acteurs de la place. La différence se faisant par la maîtrise technique des risques.

Le projet 100 % Santé ou nouvelle formule du contrat responsable vient encore accentuer la standardisation des garanties dites responsables dans un couloir de plus en plus restreint.

Les pistes de personnalisation évoluent vers les traitements des familles/conjoints & enfants ainsi que la personnalisation des garanties et éligibilités. Cette finesse requiert des outils et processus à la pointe de l'innovation et de la fiabilité pour supporter ces nouveaux besoins.



Le cadre législatif, les mouvements de concentration tant des porteurs de risques que des courtiers et l'accélération des véhicules de contrôle des autorités prudentielles de régulation sont en train de transformer profondément ce secteur.

L'expertise et la maîtrise complète des risques ainsi que l'innovation seront les axes de développement et de différenciation des acteurs majeurs pour rester compétitifs et proposer des solutions adaptées aux besoins tant des entreprises que des bénéficiaires.

FOCUS

100 % Santé - Une réforme impactant toutes les entreprises

Reste à charge moyen observé avant la réforme sur le portefeuille Gras Savoye



89 €



Frais Réels* : 547 €



69 €



Frais Réels** : 468 €



598 €



Frais Réels : 1 575 €

* : Prothèse fixe céramique - ** : 2 verres + monture.

Impacts estimés de la réforme en fonction du niveau de régime



Régime entrée de gamme

Entre **+ 8 %** et **+ 2 %**



Régime moyenne gamme

Entre **+ 2 %** et **- 2 %**



Régime haut de gamme

Entre **- 2 %** et **- 8 %**

Les tendances du marché des Assurances de Personnes

Protection Sociale Internationale



Maud Mercier,
Directrice
du Département
Retraites et Avantages
Sociaux à l'International

Les multinationales françaises sont passées d'une vision et une gestion historiquement très décentralisée de la protection sociale à une volonté de piloter plus étroitement ces risques. Elle s'assure que les couvertures sont conformes avec la législation locale, que

les couvertures offertes soient compétitives, de répondre aux engagements de leur politique RSE et que leurs salariés sont bien couverts sur les risques les plus lourds (décès, accident mais aussi santé et parentalité) et que les coûts associés soient bien maîtrisés.

Certains gouvernements rendent obligatoires la mise en place de couvertures de prévoyance de maternité/paternité et d'assurance-santé reportant le coût de la protection sociale sur les employeurs (Asie ou en Amérique du Sud). De plus, l'inflation médicale liée aux nouvelles technologies et la consommation médicale notamment entraînent des dérives de coûts parfois de plus de 10 % par an dans certaines zones géographiques.



Capacité / Appétits

De plus en plus de multinationales françaises se donnent les moyens de développer leurs programmes internationaux de santé prévoyance tout en maîtrisant la dépense. Pour cela elles s'appuient notamment sur les réseaux internationaux d'assurance qui développent des offres et services répondant à ces attentes. L'appétit des réseaux internationaux d'assurances se traduit par leur volonté d'accroître leur présence géographique, les offres de solutions globales des modèles ou outils de reporting sur la sinistralité locale.

Dans l'objectif de piloter leurs dépenses et leurs risques présents et futurs et de disposer de plus d'informations sur les couvertures mises en place à travers le monde, les groupes français réactivent leurs solutions de *pooling* pour les optimiser, mettent en place des programmes de type *global underwriting program* permettant immédiatement d'avoir un *discount* sur les primes d'assurance en local et envisagent pour certains à moyen terme le placement des risques *employee benefit* dans leur captive.



Prix

L'inflation médicale est une réalité : la consommation peut augmenter de 30 % en un an dans des pays comme le Nigéria mais également de 20 % pour l'Inde, 10 % aux États-Unis et 5 % en Europe. Cela se traduit mécaniquement par une évolution des coûts, avec de fortes amplitudes selon les pays et les régions.

Les multinationales ont plusieurs possibilités pour maîtriser ou, du moins, limiter cette dérive des prix : par une analyse du risque au niveau local et la recherche des meilleurs prestataires de santé locaux, par une communication régulière sur les moyens d'optimiser ses couvertures, et aussi via la mise en place de programmes spécifiques de prévention.



Garanties

Les salariés ont changé : ils valorisent de manière importante la couverture santé notamment dans le package global et pour certains pays comme le Brésil. Les couvertures de protection sociale sont désormais clairement un élément différenciant permettant d'attirer des talents. Les multinationales dans le cadre de leur programme RSE mettent par exemple en place des programmes groupe (programme *CARE*) avec des garanties minimum sur toutes leurs couvertures (décès, invalidité, santé, maternité), partant du principe qu'un salarié en bonne santé est plus productif.

FOCUS

Qualité de vie et santé au travail

93 %

des entreprises considèrent la qualité de vie et santé au travail comme un enjeu prioritaire

77 %

des entreprises interrogées pensent que les initiatives menées relatives à la qualité de vie et la santé au travail sont efficaces

54 %

des entreprises considèrent que ces initiatives ont amélioré la rétention des talents et l'attractivité de leur entreprise

Source : Enquête Gras Savoye Willis Towers Watson 2019 sur la QVT et la santé au travail.

3.3

Les tendances du marché des Assurances de Personnes

Retraite - Épargne Salariale



Mourad Bentoumi,
Directeur
du Département
Retraite et Epargne
Salariale

Pour la première fois, le gouvernement s'est attelé en même temps aux trois chantiers, qui définissent la retraite : régime de base (rendre le système plus simple, équitable et compréhensible par tous), régimes complémentaires (fusion ARRCO/AGIRC) et régimes supplémentaires (Loi PACTE).

La loi PACTE change l'environnement de l'épargne salariale et de la retraite supplémentaire. Une des mesures phares de cette loi vise à simplifier et moderniser les dispositifs d'épargne retraite au sens large (art.39, art.83, PERCO, PERP, Madelin, participation, intéressement etc...) en introduisant notamment un nouveau produit d'épargne retraite (PER) et en harmonisant le traitement fiscal et social.



Capacité / Appétits

Malgré les incertitudes autour de la loi PACTE, le marché de l'épargne salariale a poursuivi sa croissance en 2018*. La collecte nette est positive sur l'année 2018 et s'affiche à 1,5 milliard d'euros, et les flux d'investissement dans les PEE et PERCO connaissent une hausse significative de plus de 5 % à 15,2 milliards d'euros.

Ceci démontre que les salariés et les entreprises appréhendent de mieux en mieux l'épargne salariale. En effet, les salariés investissent de plus en plus dans leurs dispositifs d'épargne salariale et retraite par des versements volontaires, en hausse de 9 %.

Les PERCO continuent quant à eux leur développement (chiffres à fin décembre 2018) :



16,6 milliards € d'encours par rapport à
15,9 milliards € d'encours au 31/12/2017



2,6 millions d'adhérents par rapport à
2,4 millions d'adhérents en 2017



217 000 entreprises équipées par rapport à
212 000 entreprises équipées en 2017

* Source AFG.



Prix

Comme l'année précédente, les prix se maintiennent en épargne retraite d'entreprises pour les gestions en unités de compte. Tandis que pour les gestions en euro, les prix commencent à se stabiliser.

En épargne salariale, la concurrence est toujours vive et les prix sont souvent revus à la baisse à l'occasion d'appels d'offres.

L'ouverture à la concurrence sur les produits d'épargne retraite et d'épargne salariale devrait mettre à jour des prix très compétitifs.



Garanties

Du côté retraite et épargne salariale, les prestataires se concentrent sur le développement de produits " PACTE compatibles " dans lesquelles les garanties seront similaires avec des options d'arbitrages.

La hausse des Versements Individuels Facultatifs (VIF), qui restent fiscalement intéressants, continue avec une augmentation de 9 % en 2018.

Au vu de l'ordonnance sur la transposition de la Directive européenne 2014/50/EU sur les régimes de retraite à prestations définies (article 39) dédiés aux dirigeants, la fermeture de ces plans s'accélère avec une échéance au 31/12/19. Les entreprises qui cherchaient des solutions alternatives, comme des régimes à cotisations définies de type article 82, auront l'option également d'un article 39 nouvelle génération (à droits acquis).



Souplesse

La loi Pacte va introduire plus de souplesse dans les dispositifs de retraite et d'épargne. En premier lieu, la loi propose de garantir la portabilité et la transférabilité des encours d'une société à une autre et d'un dispositif à un autre, sans pénalité pour le salarié, sous certaines conditions. Ceci concerne les transferts individuels, pour les transferts collectifs ceux-là ne sont possibles que s'il existe une des clauses de transfert collectif ou à travers des négociations avec les parties prenantes.



Anticipation pour 2020 : réforme des retraites

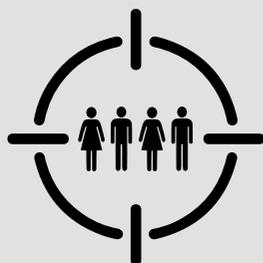
Après plus d'un an et demi de concertation, Jean-Paul Delevoye a remis mi-juillet son rapport de préconisation pour le futur système universel de retraite.

Parmi les propositions du Haut Commissaire à la retraite, figurent notamment un âge à taux plein à 64 ans pour tous, assorti d'éventuelles décôtes ou surcôtes, un rendement du régime fixé à 5,5 % (pour 100 euros cotisés 5,5 euros de pension annuelle pendant la durée de la retraite), des dispositifs de solidarité et des règles de majoration.

Néanmoins, les propositions présentées dans le rapport seront soumises à concertation et donc au débat. L'incertitude tant au niveau des dispositions que du calendrier demeure.

FOCUS

Retraite - Mieux valoriser ses régimes pour engager et fidéliser ses talents




**Collaborateurs
ayant une bonne
compréhension
des avantages**


**Collaborateurs
n'ayant pas
une bonne
compréhension
des avantages**

“ Mon régime de retraite est un élément qui m'incite à continuer de travailler pour mon employeur actuel ”

40 %

30 %

“ Mon régime de retraite répond à mes besoins ”

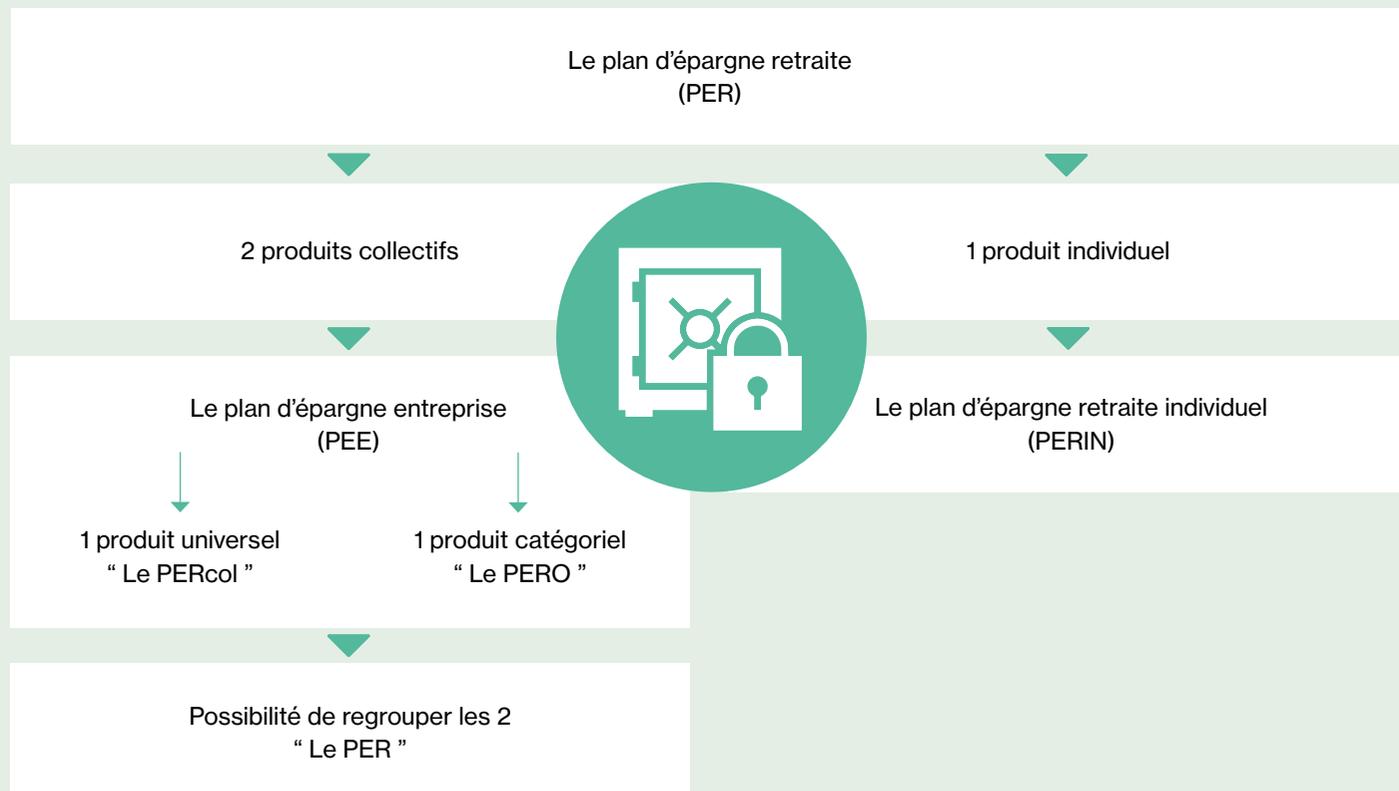
63 %

30 %

Remarque : les pourcentages indiqués correspondent à la proportion de personnes ayant répondu “ tout à fait d'accord ” ou “ d'accord ”.

Loi PACTE

Aujourd'hui le schéma que nous avons est le suivant :



Avec trois compartiments définis pour les différentes sources d'alimentation des PER :



Les ordonnances sont sorties le 24 juillet dernier. Quelques prestataires disent pouvoir proposer des produits "PACTE compatibles" dès le 15 octobre 2019.



FOCUS

Retraite - Les salariés français plus inquiets que leurs voisins européens vis-à-vis de leur retraite

60 %

pensent ne pas avoir suffisamment de ressources pour financer l'intégralité de leur retraite

Inquiétudes à long terme

Quand je prendrai ma retraite, la sécurité sociale sera beaucoup moins généreuse qu'elle ne l'est maintenant



Quand je prendrai ma retraite, la couverture santé servie par l'État se sera détériorée



Ma génération jouira probablement d'une retraite bien moins confortable que celle de mes parents



Source : Enquête Global Benefits Attitude Survey Willis Towers Watson en 2018.

Les tendances du marché des Assurances de Personnes

Protection Sociale - Secteur Public



Marie-Noëlle Outrebon,
Directrice
Secteur Public

Contraintes budgétaires, regroupements d'entités et mutualisation des services rendent toujours plus nécessaire une véritable expertise de ce marché, tant en termes de comportement que de vision du risque. Il faut à cet égard saluer les assureurs qui, depuis de nombreuses années, maintiennent leur accompagnement des collectivités territoriales dans la recherche d'une meilleure gestion de leurs risques de protection sociale.

↔ Capacité / Appétits

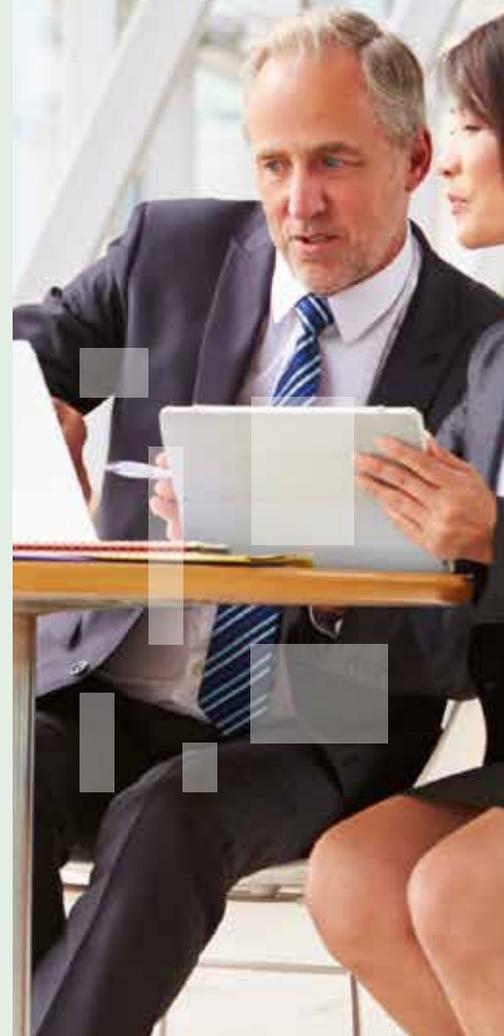
En risque statutaire, la surveillance des portefeuilles reste la priorité et le développement ne peut s'envisager que de façon sélective et maîtrisée. En complémentaire, l'expérience acquise depuis le décret 2011 rend ce marché plus mature et proche du marché d'entreprises. Par voie de conséquence, il conduit les assureurs institutionnels à s'y intéresser parallèlement à la forte volonté des mutuelles historiques de maintenir leurs positions.

↗ Prix

En statutaire, la connaissance du risque se généralise auprès de tous les acteurs, dont les collectivités territoriales elles-mêmes. Les redressements peuvent ainsi se faire au fil de l'eau et, dans certains cas, dès la seconde année. En complémentaire, la seconde vague de renouvellement des conventions de participation permettra d'identifier l'évolution des tarifications, vraisemblablement à la hausse.

↘ ↔ Garanties

En statutaire, le mouvement général de réduction des bases d'assurance ainsi que des garanties se poursuit. En complémentaire, il faut attendre l'impact du 100 % Santé pour constater éventuellement une évolution des garanties.

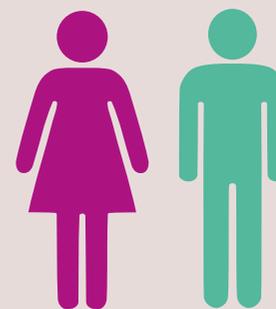


FOCUS

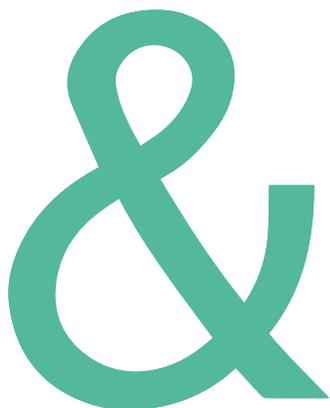
Égalité professionnelle - Un enjeu réglementaire et sociétal

36 %

des entreprises accordent
un budget spécifique visant à
réduire les écarts de salaire entre
les femmes et les hommes



Source : Enquête Gras Savoye Willis Towers Watson 2019 sur l'Égalité Professionnelle.



Seules 34 %



de femmes estiment être payées
équitablement par rapport au
travail effectué (contre 39 %
pour les hommes)

Source : Enquête d'engagement menée par Willis Towers Watson auprès de 158 entreprises et 225 000 salariés en France.

Un acteur engagé et responsable



Gras Savoye Willis Towers Watson exerce ses activités dans un environnement fortement réglementé et applique un degré d'exigence particulièrement élevé en matière d'éthique des affaires.

Il mesure également son impact sociétal au travers d'une politique RSE active.

Ecovadis confirme en 2018 la notation Silver de la politique RSE de Gras Savoye. Cela place notre entreprise parmi les 16 % de fournisseurs les mieux notés dans la catégorie assurance, réassurance et fonds de pensions, et parmi les 10 % de fournisseurs les mieux notés toutes catégories confondues.



Adhérent
au Pacte mondial
de l'ONU
depuis 2014



Niveau silver
pour EcoVadis
depuis 2016



Route
plus sûre
depuis 2016



Signataire
de la charte
depuis 2017



Accéder à notre page RSE :
<https://rse.grassavoie.com>

A propos de Willis Towers Watson

Willis Towers Watson (NASDAQ : WLTW) est une entreprise internationale de conseil, de courtage et de solutions logicielles qui accompagne ses clients à travers le monde afin de transformer le risque en opportunité de croissance.

Willis Towers Watson compte 45 000 salariés présents dans plus de 140 pays et marchés. Nous concevons et fournissons des solutions qui gèrent le risque, accompagnent les talents et optimisent les profits afin de protéger et de renforcer les organisations et les personnes. Notre vision, unique sur le marché, nous permet d'identifier les enjeux clés au croisement entre talents, actifs et idées : la formule qui stimule la performance de l'entreprise. Ensemble, nous libérons les potentiels.

Pour en savoir plus : www.willistowerswatson.com

GRAS SAVOYE, Société de courtage d'assurance et de réassurance
Siège Social : Immeuble Quai 33, 33/34 quai de Dion-Bouton, CS 70001, 92814 Puteaux Cedex.
Tél : 01 41 43 50 00. Télécopie : 01 41 43 55 55. <http://www.grassavoie.com>.
Société par actions simplifiée au capital de 1 432 600 euros. 311 248 637 RCS Nanterre.
N° FR 61 311 248 637. Intermédiaire immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 001 707 (<http://www.orias.fr>).
Gras Savoye est soumis au contrôle de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution)
4 Place de Budapest 75436 Paris Cedex 9. © GettyImages.com - Gras Savoye Willis Towers Watson. Tous droits réservés.

10/09/19

willistowerswatson.com

