



Contrats d'assurance : les restrictions ont déjà commencé

Que regarder en 2021 dans vos contrats et programmes pour éviter les exclusions trop larges et les garanties trop restreintes ?

INTRODUCTION



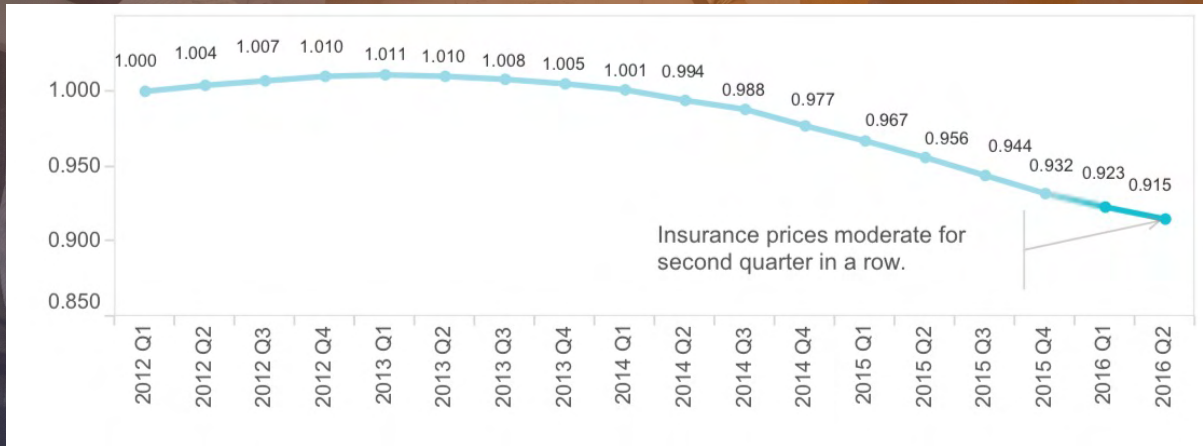
Le marché de l'assurance continue ses tendances à la hausse en Europe durant le 2ème semestre 2021 : les prix remontent et les garanties sont plus restrictives. La violente crise en cours accentue cette tendance.



Les assureurs revoient leurs contrats et programmes en défaveur des assurés, qui font face à de plus larges exclusions et des garanties plus restreintes depuis 2020.



Avant 2019 : baisse des prix sur une quinzaine d'années



Marsh, Global Insurance Market Index – 2016 Q2.

Comment l'expliquer ?



Cycle habituel de l'assurance



Excès de liquidités après la crise de 2008



Bonne performance des marchés financiers



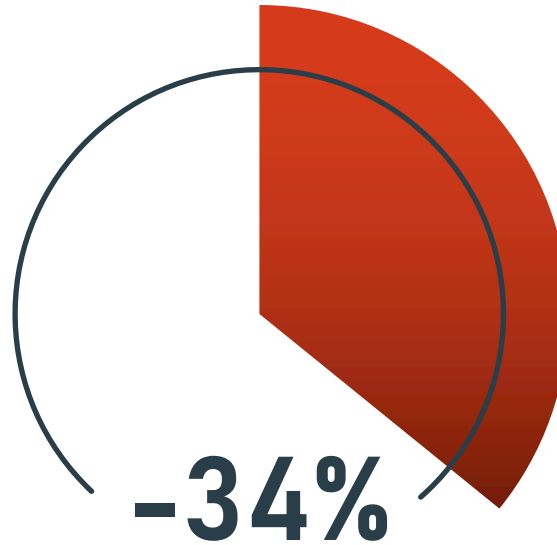
Forte pression concurrentielle

Fin de cycle financier et retournement probablement accentué



Taux d'intérêt des OAT à 10 ans le 25 Août 2021.

Les **taux d'intérêt négatifs** font chuter les rendements des obligations d'État, obligeant les compagnies d'assurance à puiser dans leurs fonds propres pour investir dans des classes d'actifs plus rémunératrices.



Perte de valeur du CAC 40 entre le 31 décembre 2019 et le 23 mars 2020

Les ratios de solvabilité des compagnies d'assurance se fondent sur leur **fair value of assets** (la valeur actuelle de leurs placements). La chute des marchés poussent les assureurs à négocier l'assouplissement des règles de solvabilité et à faire monter les prix de leurs produits d'assurance pour rester à flot.

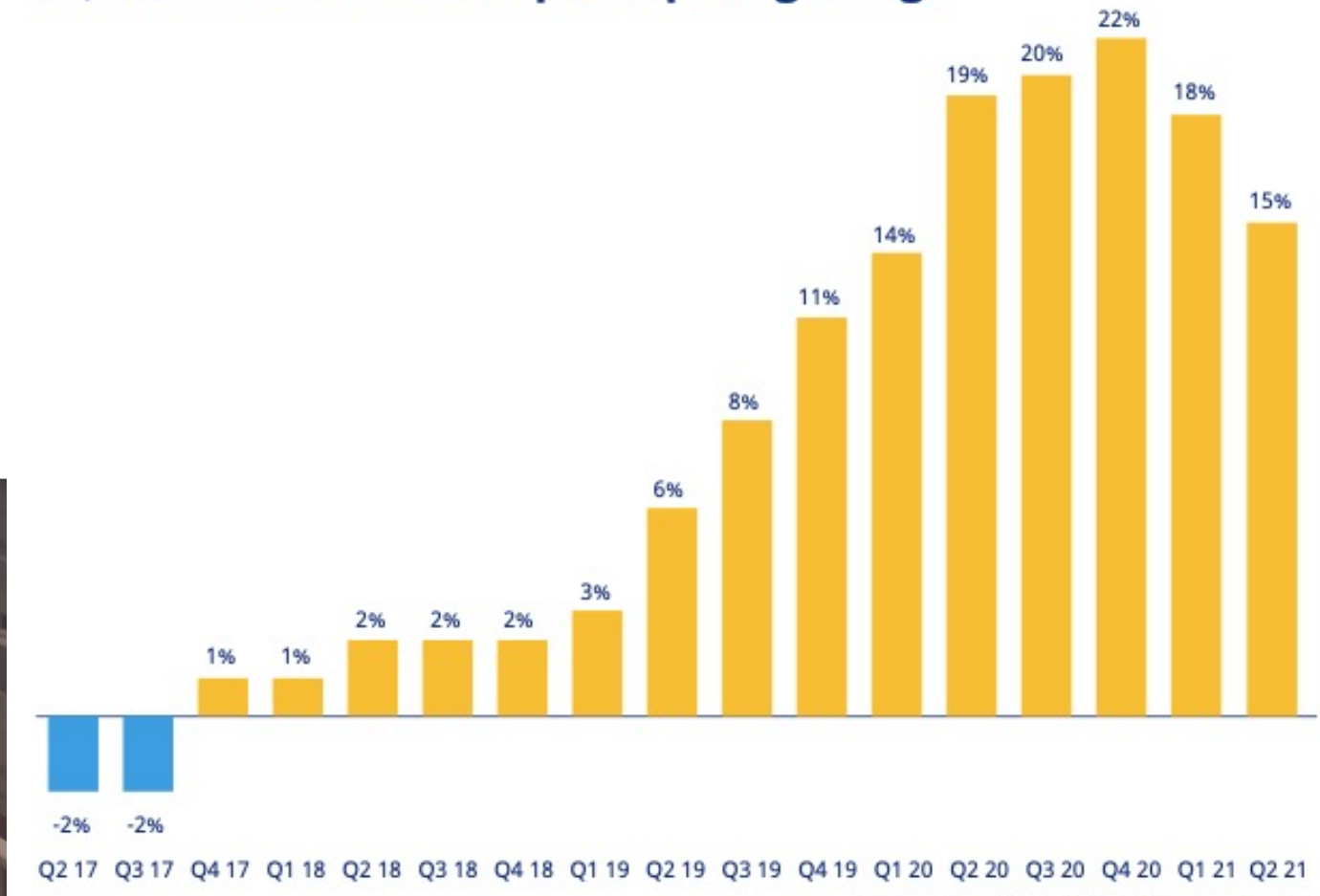
Le marché de l'assurance est arrivé en fin de cycle

Réduction de la concurrence

Raidissement puis effondrement des marchés financiers

Le marché de l'assurance s'est progressivement retourné en 2017, pour s'emballer depuis 2019.

01| Global insurance composite pricing change



Marsh, Global Insurance Market Index – 2021 Q2, July 2021.

LEVIERS D'ACTION DES ASSUREURS DANS UN MARCHÉ HAUSSIER

1) Augmentation du prix



Augmentation des primes pour les mêmes garanties

« L'assurance repose sur la **mutualisation** et l'**aléa**. Les deux ont disparu avec le coronavirus. » ¹
– Guillaume Borie, directeur général délégué d'Axa France

Réduction des montants garantis



2) Réduction quantitative

3) Réduction qualitative



Exclusions plus larges et plus nombreuses, conditions de garantie plus restrictives

Standardisation des produits d'assurance et contrats moins négociables



4) Réduction de la flexibilité

¹ Interview paru le 25 Mars 2020 dans *L'Argus de l'assurance*.



1) Nette augmentation mondiale des prix de l'assurance entre le Q2 2019 et et Q2 2021 :



+9,2%

Hausse globale



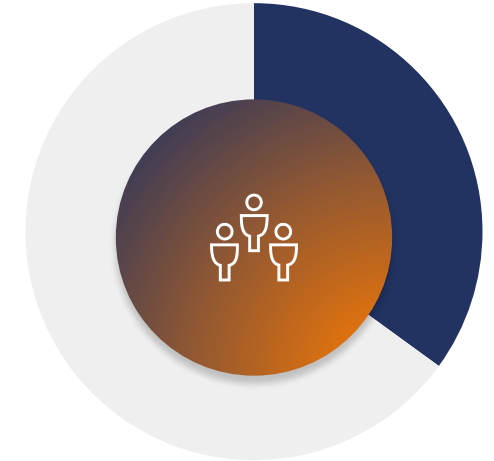
+4%

Assurance de biens



+5%

Assurance tous risques



+24,3%

Lignes financières

Marsh, *Global Insurance Market Index – 2019 Q2, August 2019.& 2021 Q2, July 2021.*

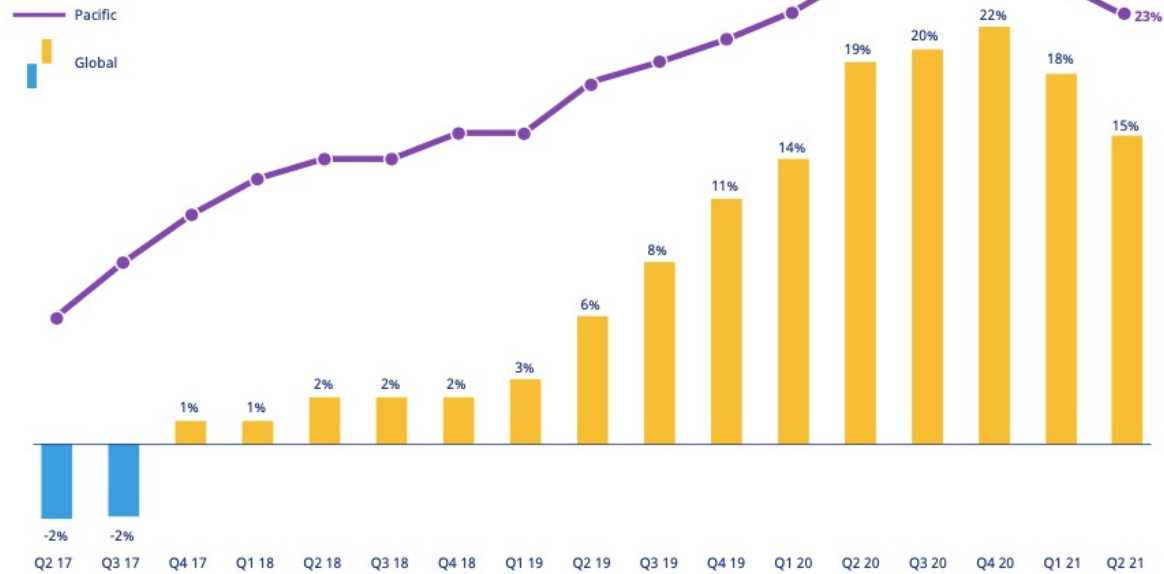
1) Augmentation du prix

Augmentation des **primes** pour les mêmes garanties

Les affaires sensibles (sinistralité dégradée, niveau de prévention insuffisant, expositions CAT et/ou CBI) peuvent faire l'objet de **majorations**.¹

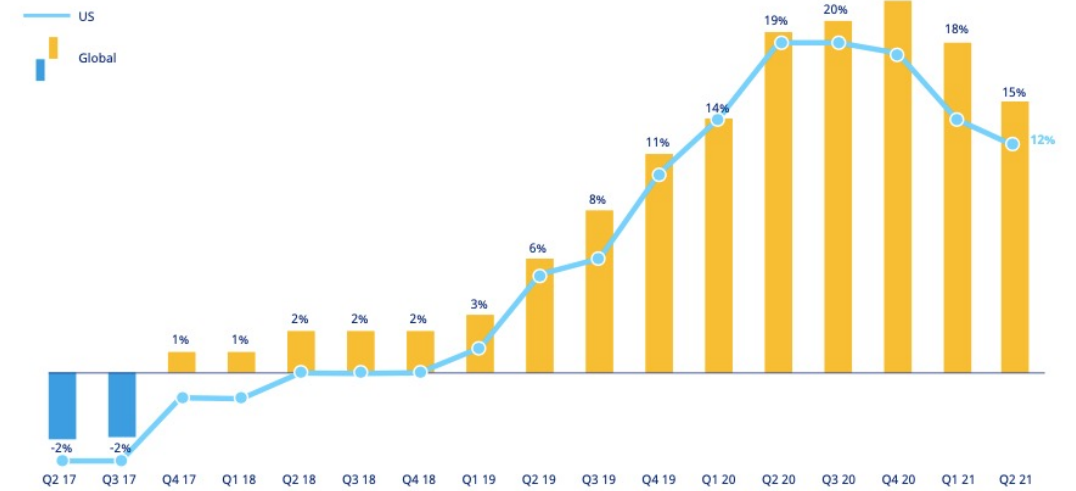
Cette augmentation peut toutefois être modérée en fonction de la qualité de la protection et prévention des risques.

12| Pacific composite insurance pricing change



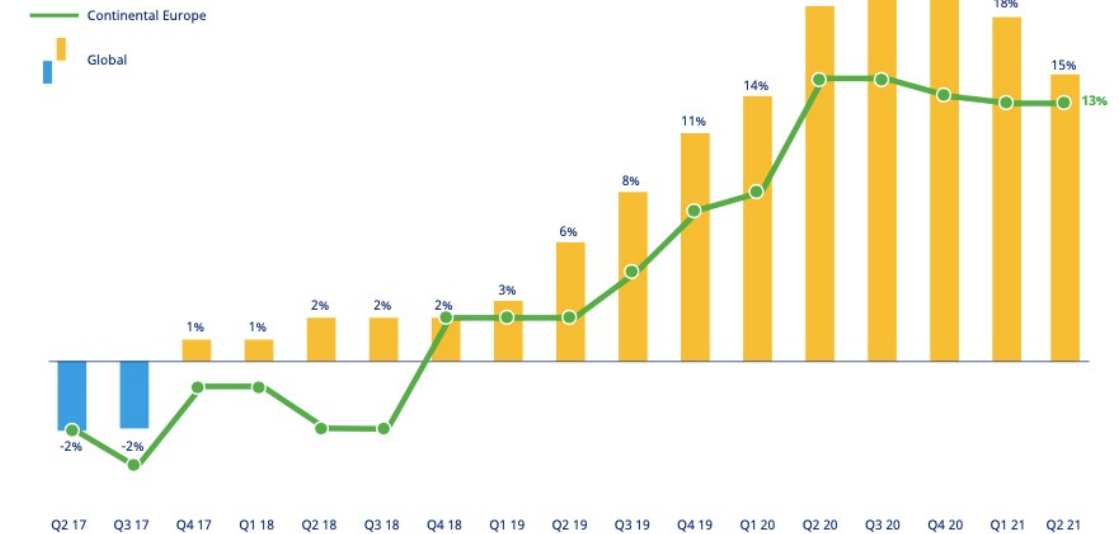
Source: Marsh Specialty and Global Placement

04| US composite insurance pricing change



Source: Marsh Specialty and Global Placement

10| Continental Europe composite insurance pricing change



Source: Marsh Specialty and Global Placement

¹ Siaci Saint Honoré, *État du marché IARDT. Renouvellements 2019.*

Graphiques : Marsh, *Global Insurance Market Index – 2021 Q2, July 2021.*

2) Réduction quantitative

Réduction des **montants garantis**



Réduction des capacités offertes par les assureurs

Exemple : sur le marché britannique, la capacité totale des assureurs en responsabilité civile professionnelle est passée de 550 millions à 400 millions d'euros (réduction d'un tiers).



Conditions de garantie plus restrictives

- Hausse des **sous-limites**¹
- Réduction du **trigger (expression de garantie) : aggregates, réduction du nombre de reconstitutions etc.**
- Augmentation des **réentions**²
- D'où un regain d'intérêt pour les **captives d'assurance**³

¹ Gras Savoye Willis Towers Watson, *Les marchés de l'assurance en 2020. Note de conjoncture*, September 2019.

² Aon, *Navigating a changing insurance market. A European perspective*, June 2019.

³ Siaci Saint Honoré, *État du marché IARDT. Renouvellements 2019*.

3) Réduction qualitative

Exclusions plus larges et plus nombreuses, **conditions de garantie** plus restrictives



Apparition de nouvelles exclusions

Exclusions de marché : les assureurs vont prendre soin d'exclure **les conséquences du coronavirus** des garanties pour les contrats à venir.
Exemple d'exclusion : les pertes résultant directement ou indirectement de maladies contagieuses.



Rachats partiels d'exclusion

- 1) L'assureur impose une exclusion à prime égale.
- 2) L'assureur propose un rachat partiel de ladite exclusion.
- 3) Ce rachat partiel implique le paiement d'une **surprime**.
- 4) La garantie est finalement moindre pour une prime plus élevée.



Paiement des sinistres : interprétation plus restrictive des garanties

De manière générale, il est probable que les assureurs interprètent plus restrictivement les garanties. Dans le cas du coronavirus, même lorsque le dommage est établi, on peut imaginer que les assureurs invoquent les « **polluants** », la « **contamination** » ou d'autres exclusions potentielles du contrat pour ne pas appliquer la garantie. ¹

¹ Marsh, *COVID-19 : Evolving Insurance and Risk Management Implications*, March 25, 2020.

Exclusion – Maladie contagieuse



“Notwithstanding anything to the contrary herein, this Policy does not cover any loss directly or indirectly arising out of, contributed to by, or resulting from a Communicable Disease and/or any directly or indirectly related condition or threat or fear thereof (whether actual or perceived).

Communicable Disease shall mean any infectious disease that is contagious and that can be transmitted either directly or indirectly from one source to another by an infectious agent or its toxins.

All other terms and conditions remain unchanged.”

4) Réduction de la flexibilité

Standardisation des produits d'assurance et contrats **moins négociables**



Conservatisme des assureurs

Concentration des assureurs sur la rentabilisation des risques existants et plus grande difficulté à souscrire des risques nouveaux.



LTA moins fréquents

Les assureurs accordent moins aisément des baisses en contrepartie d'engagements de durée.¹
Les *long term agreements* (LTA) sont moins facilement accordés pour des périodes supérieures à 2 ans ou avec des relèvements tarifaires.²



Standardisation des produits d'assurance

Standardisation des garanties
Refus de prendre en compte la **performance passée des assureurs**.²
Les assureurs attendent des entreprises des **justifications** plus solides dans leur approche au risque.³

¹ Siaci Saint Honoré, *État du marché IARDT. Renouvellements 2019*.

² Gras Savoye Willis Towers Watson, *Les marchés de l'assurance en 2020. Note de conjoncture*, September 2019.

³ Aon, *Navigating a changing insurance market. A European perspective*, June 2019.

Position des intermédiaires



Pour les Grands Risques*, le plus souvent, les rémunérations des intermédiaires :

- Sont transparentes
- En honoraires et/ou en commissions
- Sont négociées par l'assuré



Hors Grands Risques, les intermédiaires étant en France le plus souvent rémunérés sous forme de commissions, la hausse des primes peut créer un conflit d'intérêts. Il peut alors être opportun, par exemple, de négocier une hausse de prime sans hausse de commission.

*au sens de l'article L111-6 du Code des assurances

Que faire en 2021 pour ses contrats d'assurance ?

Une fois la crise en cours passée, les assureurs vont appliquer en France cette nouvelle politique :

- Pour les contrats se renouvelant au Q4 2021.
- Les délais de négociation étant probablement raccourcis pour les assurés.

Il convient donc de :

Q3

Vérifier les contrats, conditions et exclusions, avant la négociation sur les bases que demanderont les assureurs.

Q3 & Q4

Entamer les négociations face aux demandes des assureurs en ayant préalablement :

- Défini les priorités (montants de garantie / expression des garanties / franchises / texte et contenu des garanties / etc.) ;
- Pris connaissance des exclusions et conditions nouvelles demandées par les assureurs.

Contrats d'assurance : les restrictions ont déjà commencé

Que regarder en 2021 dans vos contrats et programmes
pour éviter les exclusions trop larges et les garanties
trop restreintes ?



Jérôme Goy

EnThémis
ASSOCIATION D'AVOCATS



+33 1 70 61 00 90



EnThémis
4, rue Brunel
F-75017 Paris



<https://www.enthemis.com>



Jerome.goy@enthemis.com

EnThémis
ASSOCIATION D'AVOCATS