

# LIVRE BLANC

2022



# SOMMAIRE

Dommmages aux Biens	3
Analytics & Alternative Risk Transfer	7
Responsabilité Civile et Environnement	9
Transport	14
Risques Financiers	18
Digital & Business Intelligence	22
Construction & Energies	25
Middle Market	28
Corps de navire, P&I et Risques de construction navale	30
Risques politiques	33
Violences politiques & terrorisme	35
Réassurance facultative	38
Captives – Solutions & transferts alternatifs	41
Flottes automobiles	44
Immobilier	47
Data Intelligence	50
Aviation	53
Assurance crédit, Cautions, Financement	56

# DOMMAGES AUX BIENS

## Tendance générale

Après trois campagnes de renouvellement marquées par des majorations à deux chiffres et d'importants retraits de capacité, les majorations ont commencé à marquer le pas pour les renouvellements du premier semestre 2022. L'inflation économique et l'augmentation à deux chiffres du coût des traités de réassurance ont maintenu des velléités d'augmentation à un chiffre des primes que ce soient par des majorations tarifaires ou des revalorisations d'assiette de capitaux.

Trois facteurs caractérisent le marché actuel :

- 1. Discipline de souscription** avec la prise de pouvoir croissante des Directions techniques, mais aussi des Directions juridiques des assureurs. Ces dernières sont entrées dans le jeu du fait des nombreuses réclamations Pertes d'Exploitation Covid qui ont montré certaines failles juridiques dans les contrats ;
- 2. Les participations des assureurs restent à des niveaux plus faibles qu'avant le redressement du marché** du fait d'une **adversité à la volatilité** contre :
  - les **risques systémiques** que ce soient les événements naturels, sanitaires, cyber, rupture de supply chain, violences politiques ;
  - les **risques lourds ou aggravés** avec trois risques adverses qui marquent la période actuelle :
    - ▮ les dispositifs de stockages automatisés surtout les systèmes de « picking » horizontaux type Ocado, Autostore ou Miniload dont la configuration favorise la propagation d'incendie ;
    - ▮ les panneaux photovoltaïques en toiture du fait des risques d'incendie et climatiques ;
    - ▮ les unités de fabrication, stockage ou utilisation de batteries lithium-ion.

Le traitement de ces risques nécessite un fort accompagnement en Prévention pour nos clients.

### **3. L'inflation économique** (voir focus ci-après).

**Pour autant, nous observons des signaux de sortie de crise :**

- **Ralentissement voire arrêt des majorations**
- **Arrivée de nouvelles capacités** : quatre nouveaux acteurs sont arrivés sur le marché français et montée en puissance de BHSI, arrivé fin 2019. Cet afflux de capacité est caractéristique de toutes les phases de sortie de marché dur
- **Retour de la compétitivité en Middle market**
- **Surplacement** : de nombreuses situations de surplacement ont été observées depuis janvier 2022
- **Accord de longue durée** : retour des accords 2 à 3 ans
- **Augmentation des taux d'intérêt financiers** qui vont apporter une source de profit pour les porteurs de risques.

## Capacité de marché

La capacité du marché, qui était estimée à 5,5 Md€ en 2020 avant le début de la « crise de l'offre » a été réduite globalement de 30 % pour atteindre un peu moins de **4 Md€**, ce qui maintient le marché en situation de surcapacité théorique. **Le problème reste de déclencher les capacités sur les expositions volatiles.** Si le mouvement de baisse de part amorcé au T2/T3 2020 s'est poursuivi sur 2022, **il semble désormais se stabiliser, certains assureurs augmentent même légèrement leur participation. Nous n'anticipons pas de baisse de capacité individuelle pour 2023**, et même une augmentation de la capacité globale du fait de l'arrivée de nouveaux acteurs, qui pourraient représenter au global environ 100 M€ de capacité additionnelle.

## Évolution des garanties

Les assureurs et réassureurs ont tendance à remettre en question les garanties suivantes. Diot-Siaci, est engagé pour lutter contre le mouvement d'exclusion ou d'altération de garanties :

- Dommages matériels consécutifs à phénomène Cyber : sous la pression des réassureurs Traités, les marchés sont de plus en plus unanimes pour exclure les dommages matériels consécutifs à une attaque Cyber sauf cas d'incendie ou d'explosion. Toutefois, ce rachat n'est pas toujours accordé sur la totalité des actes cyber que peuvent subir nos clients. Les raisons sont les suivantes :
  - | La branche Cyber ni aucune autre branche ne couvre de façon suffisante les dommages matériels consécutifs à ces actes, laissant l'assuré dans un trou de garantie.
  - | Les scénarios redoutés de dommages matériels en cas d'attaque Cyber sont un désordre qui, par un phénomène multicauses, va amener à une situation de dommage matériel.

Pour cette dernière raison, nous avons la conviction que les clauses d'exclusion des dommages matériels ne tiendront pas judiciairement en cas de sinistre. Tout au plus, des règles proportionnelles s'appliqueraient pour tenir compte d'une éventuelle aggravation.

- Réduction, voire exclusion, dans certains pays des garanties « Grèves, Émeutes... ».
- Restriction croissante des garanties « carences... » (notamment fournisseurs non dénommés et/ou de rang 2+) et « impossibilité d'accès » notamment pour raison « administratives ».
- Emergence des restrictions suivantes :
  - | en « feux de forêt » (« Wildfire / Bushfire ») pour les comptes exposés du fait de la sinistralité 2020 et 2021 sur ce péril ;
  - | grêle, suite aux épisodes de cette année en France ;
  - | coupures d'énergie : face aux pénuries potentielles d'énergie, dans le contexte de la guerre en Ukraine, nous voyons apparaître depuis quelques semaines, via le marché de la réassurance, une exclusion des conséquences de coupures éventuelles de gaz. Si nous comprenons la volonté du marché de se prémunir contre les Pertes d'exploitation et carences sans dommages, l'exclusion des dommages matériels consécutifs à de telles coupures n'est, de notre point de vue, pas acceptable. Ce raisonnement serait le même pour des coupures de tout autre combustible ou d'électricité.

## Dynamique tarifaire

On observe certains renouvellements à taux de prime inchangé, mais la situation est plus exactement celle d'un « faux plat tarifaire », avec des majorations de quelques % venant compenser l'inflation économique ainsi que la forte augmentation du coût des traités de réassurance.

Le 1<sup>er</sup> semestre n'a pas fait l'objet de sinistre d'impact unitaire supérieur à 10 Md \$ (contrairement à 2021 avec Uri au Texas), de nombreux événements secondaires amènent une tendance supérieure au 1<sup>er</sup> semestre 2020 déjà très chargé. À noter les orages (grêle) en France du 20 au 23 mai, puis 2 au 5 juin et enfin 18 juin au 4 juillet pour un total estimé à 3,9 Md€ (ce qui est considérable). À l'échelle mondiale, à noter le tremblement de terre au Japon (Honshu, mars, 2 à 4 Md \$), les tempêtes hivernales en Europe de l'ouest (février; 3,2 à 5,4 Md \$), l'inondation d'avril en Afrique du Sud et la sécheresse au Brésil, ayant causé tous plus de 1 Md \$ unitaire.

Pour le second semestre à ce jour, l'ouragan Ian dans le Sud Est des USA a eu un impact majeur fin septembre. L'estimation est à ce jour de 30 à 40 M\$+ de pertes assurées, ce qui le place comme un des cyclones les plus coûteux de l'histoire. Cela va accentuer les velléités de majoration des réassurance Traités annoncées à Monte Carlo début septembre.





## PROBLÉMATIQUE DE L'INFLATION ÉCONOMIQUE

L'inflation est importante, près de 6 % en France au mois de juillet 22 sur un an. Ce phénomène était déjà présent fin 2021 du fait de la pénurie des matières premières, et de la surchauffe économique en sortie de pandémie.

La durabilité de ce phénomène fait débat compte tenu de la politique volontariste des banques centrales qui augmentent fortement leurs taux d'intérêt afin de freiner la consommation et contenir l'inflation.

Pour autant, cette situation présente de nombreux impacts sur l'assurance Dommages, quand bien même il s'agit d'une branche dite « courte », pour laquelle l'inflation a moins d'impact en termes d'extrapolation de la sinistralité à moyen ou long terme.

Ce phénomène se traduit de plusieurs façons pour les Dommages :

- Impact direct sur l'économie de l'assurance par l'augmentation des valeurs assurées, donc des primes à population de risque inchangées ce qui est pénalisant pour les assurés.
- Augmentation de la sinistralité et de sa volatilité pour les assureurs, ce qui est pénalisant pour ces derniers, surtout dans une période où la volatilité est précisément l'ennemi juré des porteurs de risques.
- Pression économique sur les entreprises du fait de l'augmentation des taux d'intérêts bancaires, et de l'impact négatif sur leur marge. Ceci est un facteur qui réduit la tolérance des entreprises à des nouvelles majorations de prime, mais aussi au financement de l'investissement que ce soit en travaux neufs ou en système de protection lourde.
- Pression accrue des porteurs de risques sur la représentation des risques. La valorisation des capitaux était déjà dans le collimateur du marché depuis le début du marché dur fin 2018. Cet épisode d'inflation, doublé de la survenance de sinistres sur le marché ayant démontré des insuffisances dans la déclaration des capitaux, amène les assureurs à renforcer leurs exigences sur la discipline de déclaration des capitaux.

Face à ce constat, Diot-Siaci est aux côtés de ses clients pour :

- Les aider (par des outils digitaux) et les conseiller en matière de déclaration des capitaux, discipline qui doit globalement être améliorée.
- Défendre les acquis contractuels : dérogation à la règle proportionnelle, clause de fluctuation des valeurs.
- Négocier avec les assureurs pour atténuer les effets de l'inflation. À savoir que pour les bons risques, l'application des indices marchés supérieurs à l'inflation (IRI +10,7 % au 1<sup>er</sup> octobre 2022) doit être compensé, au moins en partie par des aménagements tarifaires, pour juguler l'inflation arithmétique des primes.

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

La Direction Dommages aux Biens Diot-Siaci vous accompagne afin de vous proposer des solutions adaptées à vos besoins : définition et négociation des contrats, mise en place des polices en France et à l'international, gestion des sinistres et mise en place de mesures de prévention.

Avec la recherche permanente de couvertures et structures innovantes : rupture de la supply chain, excess Nat Cat, solutions paramétriques climatiques en lien avec l'équipe Analytics & ART, montages alternatifs, interface avec l'équipe Risques politiques pour les placements de violences politiques et terrorisme, solutions packagées en Energies renouvelables.

## Comment nous vous accompagnons ?

Nous accompagnons toutes les entreprises soucieuses de protéger leurs biens et leurs résultats, tous secteurs d'activités confondus.

Nous adaptons nos réponses pour protéger les actifs et les opérations des Grandes Entreprises, ETI, PME et professionnels

## Que pouvons-nous vous apporter ?

Nous sommes garants de l'analyse de risque, du placement et de la gestion de vos programmes d'assurances Dommages aux biens et pertes d'exploitation consécutives pouvant résulter de tout péril aléatoire tel qu'incendie, explosion, bris de machines, vol et vandalisme, acte de terrorisme etc. et garantissons les conséquences financières de ces événements.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

Dans l'intérêt immédiat mais aussi durable de nos clients, nous faisons preuve d'une forte exigence technique et financière vis-à-vis des marchés mais surtout de nous-mêmes, tout en nous inscrivant dans le partenariat avec les porteurs de risques. Nous sommes obsédés par l'efficacité des solutions trouvées mais aussi leur pérennité, afin de garantir une souscription la plus durable possible. La volatilité des conditions d'assurance et les doutes sur l'assurabilité sont en effet contreproductifs pour les Assurés.

Notre organisation combine un secteur Dommages sous la responsabilité de Matthieu Romet avec le support des équipes Prévention, Analytics et Réassurance de la Direction ACSP, au sein de laquelle le Dommages est logé. Ces supports interviennent pour l'ensemble des branches techniques.



N° 2 du marché français sur le SBF120, leader en Distribution, des positions fortes en énergies renouvelables et conventionnelles, nucléaire, agroalimentaire, logistique, construction automobile et ferroviaire.



85 collaborateurs dont 68 au Dommages (Production et Indemnisation) et 8 ingénieurs de Prévention



400 clients



Environ 400 M€ de primes collectées



+500 contrats allant d'ETI à de nombreux comptes du CAC 40



**Frédéric Durot**  
Directeur Analytics, Conseil, Solutions et Placements



**Matthieu Romet**  
Directeur Dommages aux Biens

# ANALYTICS & ALTERNATIVE RISK TRANSFER

## Organisation et missions

Chez Diot-Siaci, nous croyons fermement que l'analytics est un levier fort pour servir au mieux nos clients et les éclairer dans leur processus de risk management, de structuration et placement de leurs risques sur les marchés.

C'est ainsi que la **Direction Analytics & Alternative Risk Transfer** a été créée en mars 2022 dans le cadre de la nouvelle organisation Diot Siaci Corporate Solutions (DSCS). Cette direction, composée de 8 statisticiens, actuaires et data scientists est dirigée par Stanislas Legait et s'intègre dans la nouvelle Direction Analytics, Conseil, Solutions et Placements (ACSP).

Cette direction est amenée à travailler sur toutes les problématiques clients IARDT.

La direction Analytics & Alternative Risk Transfer a les missions suivantes :

- Statistiques et calculs complexes.
- Support en actuariat et algorithmique (intelligence artificielle) afin d'apporter des visions éclairantes sur les risques à nos clients.
- Conseil et accompagnement en Cat Analytics et transition climatique (via nos partenaires).
- ART : promouvoir les solutions paramétriques et établir un lien entre le courtage direct de Diot Siaci Corporate Solutions et les missions de 2RS qui est spécialisé en ingénierie ART et en gestion de captives.



**Stanislas Legait**  
Directeur Analytics &  
Alternative Risk Transfer

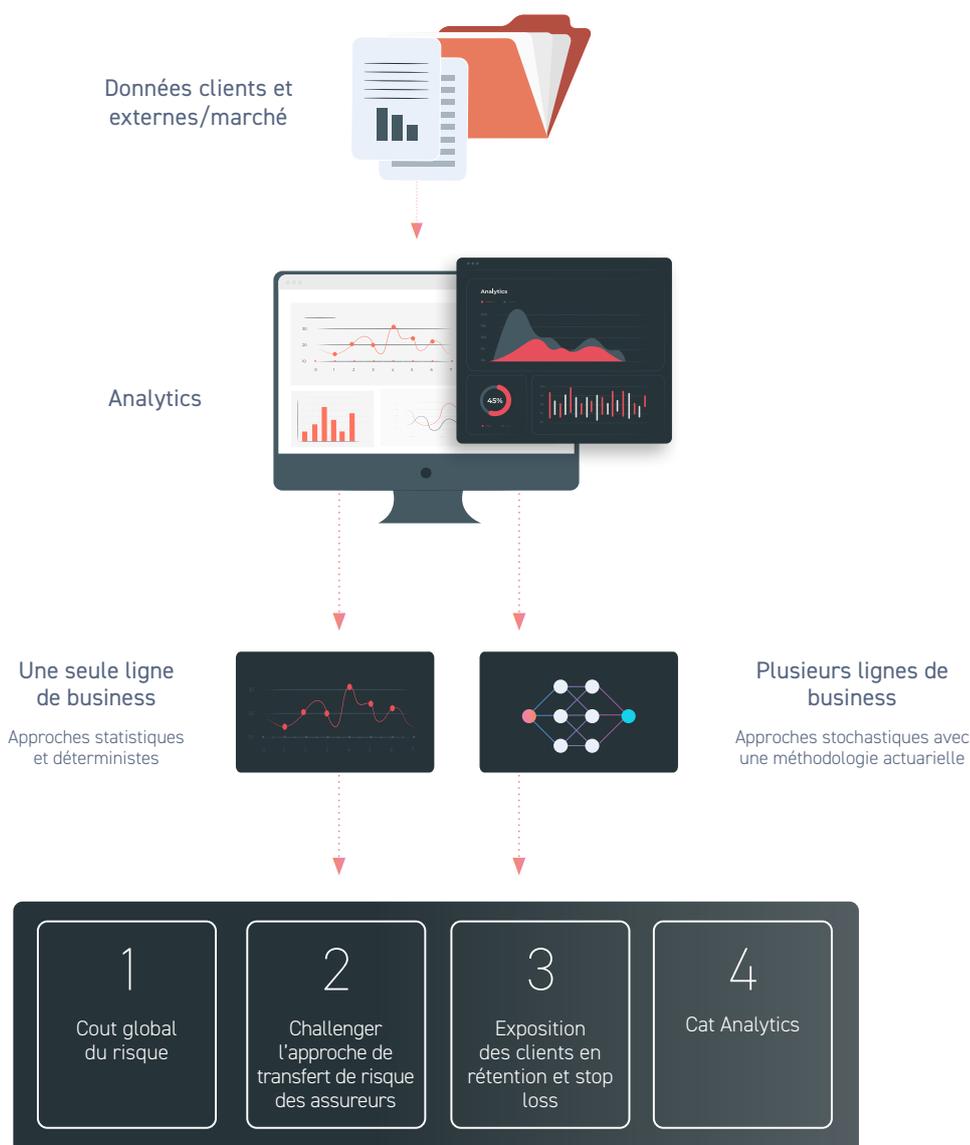
## Piliers fondateurs de la création de valeur

L'analytics est menée selon 3 piliers :

- 1. L'analyse des données** afin d'obtenir une meilleure vision du risque à travers les valeurs assurées, l'historique des pertes, l'expertise des expositions et les scénarios (perte potentielle, perte déjà survenue par le passé pour la même catégorie de risques). Cette analyse est de plus complétée par l'utilisation de données marchés.
- 2. Le traitement de ces données** par des approches actuarielles et d'intelligence artificielle : pour les multilignes, la méthodologie et les outils actuariels sont en effet un pré-requis. De plus, les technologies et algorithmes de « machine learning » ont énormément évolué cette dernière décennie, permettant une analyse plus approfondie qu'auparavant.
- 3. La restitution des analyses de ces données**, sous format de leviers actionnables pour le client Risk Manager, afin de l'éclairer au mieux dans sa prise de décision :
  - Des enquêtes précises et innovantes sur le coût total du risque (TCOR) pour chaque ligne d'assurance et en vision multibranches. Pour une ligne d'assurance dotée d'une rétention importante comme le dommage aux biens, la méthodologie actuarielle permet d'obtenir des résultats pertinents et détaillés afin d'avoir une meilleure vision de la volatilité des risques en rétention ou transférés.
  - L'optimisation du transfert de risque : que ce soit pour l'étude de la mise en place d'un dispositif d'autoassurance (en lien avec 2RS), ou encore l'analyse d'une assurance paramétrique pour des risques événements naturels.

Par ailleurs, en se dotant d'une direction Analytics, Diot-Siaci renforce encore plus ses capacités :

- De challenger le montant du transfert de risque aux assureurs, en particulier pour les branches d'assurance à durée élevée avec une composante provisionnement importante.
- D'analyser en profondeur la tarification de l'assureur dans certaines branches, notamment lorsque le tarif dépend fortement de la sinistralité ou en variation lors d'un changement de rétention.
- D'accompagner nos clients dans des analyses quantitatives événements naturels (Cat Analytics) en lien avec nos partenaires.
- D'améliorer la gestion des risques d'entreprise (anticipation et pilotage des risques, cartographie, prévention) en lien avec notre partenaire Arengi et les équipes de prévention de la Direction ACSP.



# RESPONSABILITÉ CIVILE ET ENVIRONNEMENT

## RESPONSABILITÉ CIVILE

### Tendance générale

Les tendances observées lors des précédents renouvellements demeurent d'actualité avec la poursuite d'une approche de souscription conservatrice du marché de la Responsabilité Civile.

Néanmoins, face aux fortes remédiations de portefeuilles observées ces dernières années, nous constatons pour les renouvellements 2023 un adoucissement relatif, dans un environnement restant adverse : « Softening in hardening » !

Du fait de résultats techniques (ratios combinés) de la branche Responsabilité Civile jugés encore trop fragiles par les assureurs dans un contexte global difficile (inflation, volatilité inhérente aux risques systémiques et géopolitiques), le suivi vigilant des portefeuilles et le maintien d'objectifs de rentabilité se poursuivent.

On observe en effet un marché de l'assurance Responsabilité Civile toujours en réaction à une conjonction de facteurs : une hausse des traités de réassurance, une inflation économique et sociale accrue, un renforcement des contraintes réglementaires et une évolution défavorable de la sinistralité dans certains secteurs d'activités ou zones géographiques.

La survenance de sinistres importants de type incendie, la multiplication des « class actions » et des « nuclear judgements » aux USA (à savoir des jugements dont le montant est disproportionné par rapport aux enjeux intrinsèques), la récurrence d'incidents dans certains secteurs d'activité tels que le secteur agroalimentaire (contamination) ou le secteur automobile (opérations de retrait) et l'augmentation du coût moyen des sinistres ou encore la consécration de nouveaux postes de préjudices n'infléchissent pas cette posture des assureurs.

Celle-ci se traduit par des budgets d'assurance toujours en hausse, des capacités ajustées à la baisse et des garanties en contraction ainsi qu'une auto-assurance en augmentation.

On constate un monitoring constant des expositions jugées volatiles par les assureurs ainsi qu'une exigence d'informations de souscription toujours plus approfondies. Le recours à l'ingénierie RC est de plus en plus fréquent et nécessaire à l'obtention de termes et conditions plus favorables, particulièrement dans certains secteurs d'activités (par exemple, l'automobile ou encore l'agroalimentaire, mais également l'énergie, les utilités, la mobilité ou encore la chimie).

Notre rôle de courtier dans ce contexte est déterminant pour accompagner, comprendre, analyser, y compris au travers d'études actuarielles, et négocier au mieux des intérêts de nos clients auprès des marchés de l'assurance et de la réassurance.

### Capacité du marché

Malgré des capacités théoriques toujours importantes et l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché français (notamment Everest Insurance, Volante Group ou encore VHV), les assureurs poursuivent leur politique d'ajustement de leurs capacités pratiques et de redistribution de leurs parts.

Cette tendance concerne l'ensemble des lignes des programmes d'assurance.

S'agissant des Grands Comptes, la rareté de l'offre au titre des premières lignes d'assurance, voire des premiers excess, perdure ainsi que la systématisation de la coassurance.

Le marché de la réassurance facultative en Responsabilité Civile reste actif mais la difficulté à trouver des fronteurs pour ces capacités additionnelles se confirme.



## Évolution des garanties

La revue systématique des wordings et des garanties se poursuit et se traduit par l'introduction quasi automatique de nouvelles exclusions (PFAS, opioïdes, pandémie, « wildfires ») ou la suppression de certains rachats d'exclusions (propriété intellectuelle et notamment brevet) ou encore la poursuite des réflexions des assureurs concernant l'articulation des garanties Responsabilité Civile et Cyber.

Les garanties de type Dommages (Frais de prévention, Frais de retrait ou Frais de dépose/repose engagés par l'assuré) sont contenues à la baisse, de même que les Dommages Immatériels Non Consécutifs ou encore la RC Professionnelle.

Par ailleurs, la dérive de la sinistralité américaine en matière d'Automobile Liability induit une augmentation importante des points d'attachement des polices Master sur ce risque spécifique.

Il est toujours à noter une attention particulière des assureurs concernant les clauses d'intérêt financier (FINC), les clauses Sanctions et les clauses de Territorialité, ceci en lien avec le conflit en Ukraine qui perdure et renforce leur position très prudente sur ces sujets. La majorité des assureurs du marché français impose une exclusion totale en Russie, Biélorussie et Ukraine, allant plus loin que le régime des Sanctions pour des raisons d'image et de réputation.

Enfin, certains assureurs acceptent de nouveau la mise en place de contrats de durée, mais le plus souvent assortis de clauses de sortie/renégociation plus sévères que par le passé (seuil de S/P ou de variation du chiffre d'affaires bas), et de majorations pré-tarifées à l'échéance intermédiaire.

Cela nous amène à être sélectif sur l'intérêt à conseiller, ou non, un LTA à nos clients.

## Dynamique tarifaire

La politique tarifaire haussière des assureurs se confirme y compris sur les affaires non sinistrées et reste accrue pour les affaires sinistrées. Elle est malgré tout moins systématique et plus mesurée.

Cette tendance vise tant les premières lignes des programmes d'assurance que les lignes d'excess, les coûts de capacités (rate on line) étant en hausse dans la mesure où les assureurs répercutent en tout ou partie d'une part, la hausse de leurs traités de réassurance et d'autre part, l'inflation économique et sociale.

En effet, les modèles actuariels utilisés par les assureurs intègrent ces variables et modélisent à la fois le développement de la sinistralité à l'ultime, l'évolution des chiffres d'affaires – incluant un facteur d'aggravation sur les expositions nord-américaines et anglo-saxonnes – et leurs frais internes tels que les coûts de réassurance.

Cette dynamique tarifaire haussière peut se traduire par une augmentation des primes et/ou une augmentation de l'auto-assurance, que ce soit en termes de franchises ou de rétentions captives.

La mise en place croissante de coassurance sur l'ensemble des lignes des programmes Responsabilité Civile, y compris les premières lignes, induit également une inflation tarifaire ce qui pose la question de la légitimité des assureurs à refuser les conditions différenciées et à imposer un alignement des primes ; cette remarque s'applique également aux wordings alors même que chaque assureur souhaite appliquer sa propre vision et rédaction de certaines clauses telles que les clauses Sanctions, FINC ou encore Territorialité et que la pratique de la coassurance se généralise sur les montages d'assurance Responsabilité Civile.



## FOCUS THÉMATIQUE

Dans le contexte décrit ci-avant, on peut légitimement s'interroger sur la pertinence de poursuivre ou maintenir la consolidation des programmes d'assurance Responsabilité Civile que ce soit en termes de périmètre géographique ou encore de typologies de garanties/activités.

En effet, après plusieurs décennies d'intégration des risques nord-américains dans les programmes d'assurance Responsabilité Civile, les expositions aux USA/Canada des assurés deviennent un frein à la souscription chez la majorité des assureurs opérant sur le marché français et portent une part des majorations tarifaires présentes et à venir, de même qu'elles drainent tout un florilège d'exclusions et de pratiques propres à cette zone géographique. La solution la plus pertinente est-elle de maintenir coûte que coûte une territorialité y compris USA/Canada au premier euro ou d'isoler en tout ou partie ces risques et de revenir à une souscription locale en adaptant le point d'attachement du programme Master ? L'objectif reste de faire jouer à maxima la mutualisation du programme international sans mettre à mal l'économie globale du contrat.

Cette approche peut également s'entendre pour certaines garanties et/ou activités dont la couverture intégrée au programme global d'assurance Responsabilité Civile limite parfois l'appétit de certains assureurs et réduit ainsi le champ des possibles.

Ce constat est particulièrement vrai s'agissant des expositions RC Professionnelle pour lesquelles l'offre d'assurance est de plus en plus réduite, en termes d'acteurs et de capacités, rendant très ardues les placements lorsque ce risque est prépondérant – voire intimement lié à des expositions Cyber – ou obligeant à isoler cette garantie spécifique – via une sous-limite ou un contrat dédié – lorsque l'exposition est moins centrale ou qu'il y a pénurie d'offres combinées (RC Pro/Cyber par exemple).

Cette dérive du marché et cette raréfaction de l'offre concernent d'autres secteurs tels que notamment celui de la Santé (l'assurance des Essais Cliniques ou encore de la RC Médicale) ou celui de l'Agroalimentaire pour les garanties Frais de retrait & Contamination, ou encore celui de l'Automobile quel que soit le positionnement de l'assuré dans la chaîne contractuelle.

Cette situation questionne quant à un marché d'assureurs généralistes versus des assureurs spécialistes ou de niches, et la capacité des acteurs de l'assurance à s'adapter aux besoins des industriels tant les modèles et processus de souscription des assureurs s'éloignent des organisations opérationnelles et modèles économiques de leurs assurés.

Cela accentue notre recours à la recherche de structures de programme et de capacités alternatives ou, à tout le moins, complémentaires notamment en réassurance facultative via notre structure LSN Ré Walbaum intégrée au sein même des équipes de placement direct de Diot Siaci Corporate Solutions.



## ENVIRONNEMENT

### Tendance générale

Le marché de l'assurance des Risques Environnementaux reste relativement concurrentiel. Malgré cette tendance favorable, la souscription de garanties adaptées aux expositions/activités des industriels, tant en montant qu'en étendue, n'est pas systématique.

### Capacité du marché

La capacité du marché est stable même si l'on constate certaines fluctuations dans les souscriptions des assureurs Environnement au gré des mouvements des souscripteurs spécialisés dans cette matière.

### Évolution des garanties

Les garanties sont relativement pérennes malgré un phénomène de capillarité des exclusions et clauses des autres branches d'assurance, notamment de la Responsabilité Civile ; cela se traduit par des exclusions PFAS, pandémie ou encore Cyber ainsi que des clauses Sanctions, FINC ou Territorialité, jumelles de celles appliquées par ailleurs.

La souscription de contrat de durée, que ce soit sur base annuelle ou sur base stretch (capacité lissée sur la période d'assurance de souscription) perdure et contribue à la concurrence entre assureurs. Il est à noter que certains assureurs du marché sont désormais moins enclins à accorder des capacités stretchées.

### Dynamique tarifaire

La dynamique tarifaire reste majoritairement favorable dans un environnement qui distingue toujours d'une part, les assureurs rattachés à Assurpol et d'autre part, les assureurs disposant de solutions autonomes tels AGCS, AIG, AXA XL, Berkshire Hathaway Specialty Insurance, Chubb, Liberty et Scor.

Les affaires sinistrées ou jugées très exposées par les assureurs Environnement connaissent des conditions de marché plus difficiles.

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

Une pluridisciplinarité de nos équipes Production et Indemnisation mise au service de nos clients basée sur l'excellence et l'expérience, dans une recherche constante de continuité de service et de transmission de notre savoir-faire technique.

## Comment nous vous accompagnons ?

Une disponibilité et une organisation efficace pour servir au mieux les intérêts opérationnels de nos clients, en amont via nos conseils au quotidien et les placements de leurs programmes d'assurance, et en aval dans la défense de leurs intérêts en cas de mise en cause de leur responsabilité.

## Que pouvons-nous vous apporter ?

Une qualité d'écoute et un investissement quotidien pour apporter des solutions d'assurance efficaces et adaptées aux besoins de nos clients y compris dans la délégation de certaines fonctions à nos équipes, comme la gestion de la sinistralité sous franchise/rétention.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

Notre capacité à nous remettre en question et à raisonner en dehors de la boîte logique ainsi que notre transversalité mise au service de nos clients pour une vision à 365 degrés de leurs risques.

Sans oublier notre objectif constant de fiabilité au travers d'outils digitaux performants.



73  
collaborateurs



260  
clients



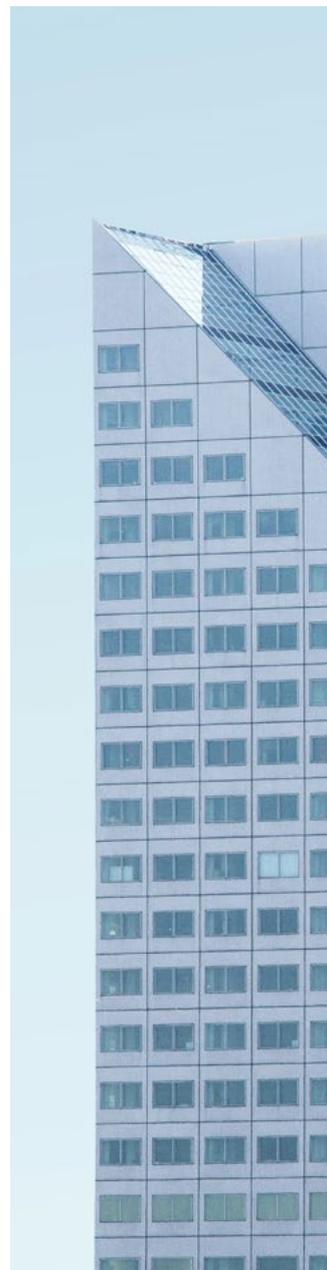
272 M€  
de primes gérées



45 000 sinistres  
traités/an



Deux pôles d'expertise conseil  
Production : 26 collaborateurs  
Sinistres : 46 collaborateurs



**Audrey Bernard**  
Directeur Responsabilité  
Civile et Environnement

# TRANSPORT

## Tendance générale

Malgré un contexte économique et géopolitique particulièrement instable, le marché de l'assurance Transport poursuit sa transition entre le marché «dur» de 2018/2020 et un marché «flat» avec quelques signes d'un marché plus compétitif qu'auparavant que nous avons pu observer pour la première fois sur certains secteurs en 2022, notamment sur le segment ETI et le middle market.

Cela résulte notamment d'un retour à l'équilibre des résultats techniques du secteur dès 2019 au niveau mondial ainsi que sur le marché français. Le loss ratio de la branche se stabilise à moins de 60 % en 2019 et 2020 alors que le L/R 2021 se rapprocherait des 50 % ce qui serait le meilleur résultat de la branche depuis plus de 10 ans – Source IUMI). Ces bons résultats se reflètent dans l'augmentation importante de la prime mondiale (+8 % entre 2021 et 2020) expliquée par de multiples facteurs, notamment les taux de change et l'impact des majorations du cycle «hard».

Même s'il n'est pas complètement à la hauteur des attentes, ce retour à l'équilibre, qui reste à confirmer au regard des impacts encore incertains de la guerre en Ukraine sur le marché cargo, permet un retour au premier plan des objectifs de croissance et de gains de parts de marché pour de nombreux assureurs.

Le marché de l'assurance Transport bénéficie aussi d'un retour dans le vert de certains indicateurs économiques cruciaux pour le secteur. Ainsi le commerce mondial est en croissance même si celle-ci reste incertaine du fait de la volatilité des prix des produits de base, de l'impact de la hausse des taux d'intérêt et de la fin des mesures de relance mises en place pour sortir de la crise COVID. De la même façon, les forts investissements dans les infrastructures portuaires, principalement aux États-Unis et dans une moindre mesure en Europe, permettent une augmentation des capacités de transport maritime; enfin de nombreuses sous-activités reviennent à leur niveau d'avant la crise sanitaire.

Cependant, on ne peut pas parler réellement de marché «soft» car les standards et exigences de souscription restent élevés notamment en termes de conditions de couverture.

Les politiques de souscription s'accompagnent désormais d'analyses actuarielles poussées qui tiennent compte de la forte exposition de l'assurance transport aux catastrophes naturelles et plus généralement au changement climatique. De plus, face aux problématiques de réputation de plus en plus sensibles, certains assureurs commencent à intégrer dans leurs politiques de souscription les critères ESG de leurs clients.

Comme nous l'avons observé dès 2021, la sophistication de l'approche technique des souscripteurs va maintenir un niveau d'exigence élevé que ce soit dans l'analyse des risques ou l'étendue des couvertures octroyées, ce qui nous permet d'affirmer que le Marché Transport rompt définitivement avec les pratiques d'avant crise COVID.

C'est dans la dynamique tarifaire et les appétits de souscription que la différence pourra se faire, le marché étant redevenu hétérogène sur ces deux aspects.

## Capacité du marché

Nous observons que la hausse des prix des matières premières est le principal facteur de la hausse d'activité sur notre marché, la croissance en volume étant moins forte : cette inflation génère donc un besoin plus important de capacité du fait de l'augmentation des valeurs accumulées sur un même moyen de transport ou site de stockage.

Le marché Transport semble pourtant pouvoir absorber cette croissance de l'exposition en valeur puisque le changement de cycle se confirme d'abord par l'augmentation de la capacité disponible sur le marché.

Cette augmentation se traduit d'abord par l'arrivée de nouvelles capacités sur le marché européen (Berkshire et QBE entre autres), mais également sur le marché londonien où de nouveaux assureurs et syndicats prennent d'importantes participations en facultés, notamment en apériton.



Cette tendance se traduit aussi par une plus grande facilité dans les placements en coassurance. Après 3 ans de contraction et de prudence quant à la stratégie des parts, certains assureurs cherchent désormais à augmenter leurs proratas en accord avec leurs règles de souscription.

En effet, les déplacements d'affaires sont relativement peu fréquents, car les appels d'offres débouchent en majorité sur un maintien de l'assureur tenant, les relais de croissance pour les assureurs se trouvent donc principalement dans les participations en coassurance.

À ce titre, la capacité disponible en apériton, bien qu'ayant augmenté depuis 2 ans, reste moins importante qu'en coassurance pour les mêmes raisons que nous évoquons chaque année, et plus particulièrement sur le segment des matières premières et des grands comptes industriels impliquant la gestion de programmes internationaux et de risques complexes.

Sur ces segments, hors marché de Londres, nous ne retrouvons sur le marché continental que 5 ou 6 apériteurs potentiels là où plus de 25 assureurs peuvent souscrire une part en coassurance.

## Evolution des garanties

Entre la capacité disponible, la dynamique tarifaire et l'étendue des garanties, c'est bien les conditions de couverture qui peinent à sortir du « hard market ». Il est en effet plus simple pour les assureurs de faire des efforts sur leur politique tarifaire que d'étendre leurs guidelines ou d'outrepasser leurs règles de souscription pour souscrire un nouveau risque.

En lien avec une approche plus actuarielle du risque transport, les assureurs cherchent à réduire le SMP (Sinistre Maximum Possible) et à compartimenter les risques en appliquant notamment des sous-limites, agrégats annuels ou franchises dédiées pour un certain nombre de clauses et de risques.

Certains assureurs prennent également les devants, à Londres et en France, pour réécrire certaines clauses pourvoyeuses de sinistres d'intensité, notamment la clause Misappropriation et les clauses d'extension au stockage en dehors des phases de transit.

Par ailleurs suite à la guerre en Ukraine, la politique de souscription des risques de Guerre a fortement évolué avec une première phase de résiliation des garanties Risques de guerre et des approches plus restrictives dans les zones à risques faisant l'objet de prime additionnelle importante sur le volet risque de guerre ou d'exclusions territoriales rachetables sous certaines conditions.

## Dynamique tarifaire

Sur le segment des grandes entreprises et des ETI, nous sommes arrivés à un plateau en termes de dynamique tarifaire post « hard market » : à conditions et périmètres identiques, les augmentations tarifaires ne sont plus automatiques et ne sont appliquées que si la statistique sinistre le justifie.

Il est d'ailleurs de moins en moins rare d'observer des baisses de prime lors d'appels d'offres assureurs quand la statistique le permet, surtout sur le segment middle market, car le nombre de leaders potentiels est plus important.

Le contexte est donc plus favorable en cette fin 2022 qu'en 2021 bien que les assureurs maintiennent toujours une politique tarifaire prudente sur les risques sensibles.

Cette position de prudence est également motivée par l'augmentation du nombre d'avaries communes et des niveaux de contribution qui peuvent atteindre 50 % des valeurs sauvées. Ainsi 2021 a notamment été marquée par les avaries communes déclarées sur les navires « Ever Given » en mars 2021 ou « NYK Delphinus » et « X-Press Pearl » en mai 2021, ce dernier étant finalement déclaré en perte totale.

Du fait de cette évolution, les assureurs ne considèrent plus les Avaries Communes comme des événements exceptionnels pouvant être lissés sur plusieurs années, mais comme des cas récurrents à provisionner.

À noter que les objectifs de rentabilité sont bien plus ambitieux qu'auparavant, les calculs des ratios sinistres à primes sont plus complexes, tenant compte d'approche actuarielle ajoutant de nouvelles variables au calcul du ratio combiné final, en lien notamment avec l'exposition aux risques CAT NAT et aux risques d'accumulation en stockage.



## UN ENVIRONNEMENT CLIMATIQUE ET GÉOPOLITIQUE IMPACTANT POUR LE SECTEUR

Bien que l'assurance transport concerne principalement la couverture de marchandises en cours de transit, ce sont aussi les risques statiques liés au stockage avant et après transport qui génèrent l'exposition au SMP pour les assureurs.

Hormis les avaries communes (ex : «Maersk Honam» en 2018), les sinistres dits de marché c'est-à-dire touchant une large portion des assureurs cargo, ont le plus souvent lieu en cours de stockage où l'exposition aux événements naturels est élevée, conséquence de l'intensité de certains d'entre eux (ex : inondation en Afrique du Sud en 2022) et de l'augmentation de la fréquence des événements frappant indifféremment toutes les parties du monde. Ainsi en 2021 et 2022, d'importantes pertes ont été enregistrées notamment suite au tremblement de terre à Honshu au Japon (mars 2022), aux tempêtes Dudley et Eunice en Europe (février 2022) et en 2021 à la tempête Uri ainsi qu'aux inondations en Afrique du Sud, en Australie et en Chine.

Le changement climatique et ses conséquences en termes de CAT NAT sont donc un challenge majeur pour le secteur de l'assurance maritime et transport et les assureurs incluent désormais dans leur stratégie de souscription cette variable de long terme qui risque de minorer les cycles «softs» et intensifier les cycles «hard».

Enfin, les assureurs cargo doivent également s'adapter à la nouvelle donne géopolitique, les événements en Ukraine ayant profondément impacté la logistique et le transport maritime, mêlant enjeux en termes d'exposition aux risques de guerre et respect de sanctions internationales complexes et en constante évolution.

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

La direction Transport vous accompagne sur toute la chaîne de risques pour sécuriser vos échanges internationaux et protéger votre supply chain.

## Comment nous vous accompagnons ?

Nous sommes à votre écoute pour comprendre, analyser et définir ensemble vos besoins. Les équipes Diot-Siaci, qui bénéficient d'une très grande capacité de négociation auprès des principaux marchés internationaux d'assurances spécialisées, vous conseillent sur le choix de la meilleure solution et assurent le placement de votre programme sur mesure. Grâce à une délégation de gestion étendue, nos équipes prennent en charge la gestion et le règlement de vos sinistres ainsi que l'exercice des recours contre les tiers responsables en cas de dommages à la marchandise.

Votre programme piloté par une équipe dédiée vous assure une vision globale et cohérente de votre politique transport à travers le monde. Cette approche nous permet de vous accompagner de façon souple, proactive et efficace au quotidien.

## Que pouvons-nous vous apporter ?

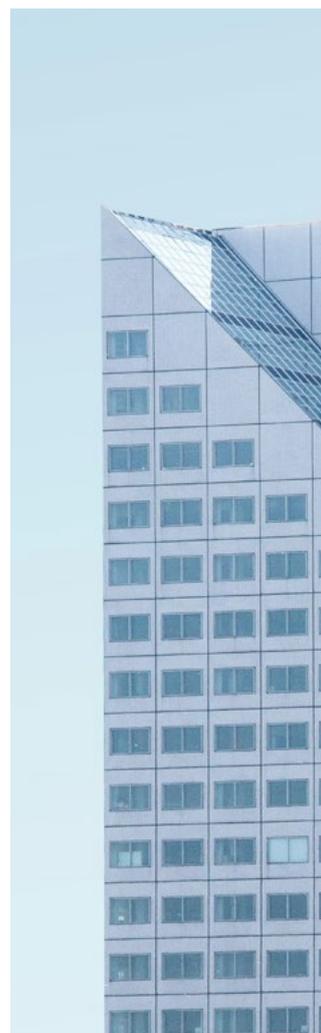
Une large expérience internationale des problématiques du transport et de la logistique dans des secteurs variés (tels qu'agroalimentaire, distribution, construction, aéronautique, chimie, énergies, luxe, etc.).

110 spécialistes aux profils variés (souscripteur, avocat, juriste, ingénieur prévention, expert en assurance transport et en gestion de programmes internationaux).

Une équipe expérimentée ayant une large gamme d'expertises, allant de la logistique industrielle, à la distribution et aux matières premières.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

Nos solutions sur mesure, économiquement et techniquement performantes qui s'appuient sur une politique de placement proactive multi marchés et internationale. Notre accompagnement personnalisé dans la gestion quotidienne et nos interfaces digitales qui optimisent le pilotage des programmes internationaux.



**Pierre Deleplanque**  
Directeur Maritime, Transport & Spécialités



**Rémi Djochgounian**  
Directeur Adjoint Transport



110 collaborateurs dédiés  
au Transport en France



3<sup>ème</sup> courtier d'assurance maritime  
et transport au monde



Plus de 600 M \$US de primes  
annuelles placées (maritime +  
transport)



+75 000 attestations  
d'assurance par an



Importantes délégations  
de gestion de sinistres



Environ 25 000 sinistres et  
recours traités chaque année

# RISQUES FINANCIERS

## Responsabilité des Dirigeants

Après 3 années consacrées au redressement de la profitabilité des portefeuilles et la revue des garanties, les renouvellements des grands comptes se sont globalement conclus sur la base de budgets stables au second semestre 2022. Nous avons pu observer certaines de l'ordre de 5 % sur les grands programmes non sinistrés et déjà remédiés et ceci sous l'impact de la concurrence générée par l'arrivée de nouvelles capacités (MGA ou nouveaux acteurs sur le segment) et la volonté des leaders d'augmenter leurs expositions afin de maintenir ou augmenter leur portefeuille.

Nous anticipons pour le 1<sup>er</sup> trimestre 2023 :

- La confirmation de la stabilisation des conditions tarifaires (avec au cas par cas des baisses de l'ordre de 5 % sans impact de l'inflation sur cette tendance baissière),
- la volonté de plusieurs grands assureurs d'augmenter leur capacité jusqu'à 25 M€ en transversal au-delà d'un point d'attachement de 50 M€ en moyenne,
- une possible augmentation de la capacité des acteurs de première ligne de 10 M€ à 15 M€,
- le retour des accords de durée dont les modalités restent à définir et l'intérêt des assurés à valider au cas par cas dans un marché baissier.

Enfin, nous restons vigilants concernant les franchises dites Side B que certains assureurs tentent parfois d'intégrer/d'appliquer de manière plus extensive que dans le passé.

Les assureurs restent très vigilants sur la nécessité et les modalités de déploiement des polices locales des programmes internationaux. À ce titre, les acteurs leaders maintiennent une pression à la hausse des primes locales avec des restrictions liées au conflit actuellement localisé en Ukraine. Les exclusions relatives à ce conflit se sont généralisées sur les programmes Master (suppression des polices locales en Russie, Biélorussie et Ukraine et exclusion Russie, Biélorussie et Ukraine sur le programme master). Cette situation va imposer d'analyser la nécessité d'un placement en local indépendant des programmes master. L'importance des questions de compliance découlant des différents programmes de « sanctions » complexifie le processus de renouvellement, à défaut notamment de positions ou processus harmonisés sur les marchés.

Des restrictions de garantie relatives à la défaillance financière des entreprises pourraient être insérées ce qui ne devrait concerner que les filiales ou JV de grands groupes.

# Cyber

Les assureurs leaders de première ligne ont cherché ces 3 dernières années le moyen de maîtriser la sinistralité et d'anticiper l'évolution des impacts de la menace sur leur portefeuille. Au-delà des augmentations de prime indispensables pour les acteurs les plus exposés et souvent systématiques sans dégressivité en excès, les assureurs ont imposé des processus de souscription en termes d'information et de prérequis techniques parfois difficiles à satisfaire. Parallèlement, les assureurs ont repositionné leurs engagements réduits à 10 M€ à des points d'attachement souvent proches des sinistres maximum subis en Europe soit 30 M€ ou 50 M€ selon la taille, l'activité et la qualité du risque.

## Constat

- Une crise de l'offre dans un marché volatil en recherche de stabilité qui fait face à une exceptionnelle accélération de la menace d'événements systémiques, et une fréquence des attaques ransomware toujours en augmentation.
- La capacité maximale qui était de l'ordre de 150 M€ en 2022, y compris contribution « compétitive » du marché de Londres pourrait de nouveau augmenter pour le 1<sup>er</sup> janvier 2023.
- La capacité par assureur reste limitée entre 5 à 10 M€ en 1<sup>ère</sup> ligne avec une mise en concurrence du tenant difficile, faute d'acteurs.
- Des difficultés de placement sur les premiers excès, avec dégressivité de la prime très faible (90 % à 100 %).
- Quelques nouveaux acteurs (MGA) devraient offrir progressivement des alternatives en excès sur les bons risques.
- Le niveau de prime reste élevé, contraignant souvent les entreprises à réduire le montant de garantie souscrit, faute de budget, dans l'hypothèse d'une majoration significative de la prime de 1<sup>ère</sup> ligne.
- Le montant de la franchise minimale exigée a en moyenne doublé sur les grands risques ce qui permet de maintenir des garanties similaires et d'avoir une augmentation de la prime n'excédant généralement pas 50 %. Pour les grands risques, les franchises s'établissent en moyenne à 10 M€. La franchise des ETI est passée à 1 M€ ou 2 M€ en fonction du risque.
- L'intervention plus fréquente des captives d'assurance pour absorber les franchises n'a pas d'impact sur les budgets globaux des programmes.

La baisse des capacités achetées en raison de l'absence de budget à consacrer à l'assurance et qui ont pu être réallouées à la cybersécurité, semble créer un effet pervers de cycle haussier des primes. Les grands risques attendent aujourd'hui des assureurs positionnés en excédent à des points d'attachement élevés, de revenir en première ligne pour partager le risque avec les leaders historiques du marché européen : AIG, BEAZLEY, CHUBB et AGCS. La décision des grands risques de réduire leur capacité devrait pouvoir contribuer à cette évolution ou à tout le moins à une baisse des taux de prime au-delà de 30 M€ de point d'attachement, franchise comprise.

À noter peut-être un effet vertueux dans ce paysage sombre, les postulants à l'assurance ne répondant pas aux exigences des assureurs ont dû décaler leur décision d'achat préférant revoir leurs investissements afin d'améliorer leur cyber-résilience. L'offre de service des prestataires en cybersécurité, intégrée ou non à l'assurance, est aujourd'hui protéiforme et peu lisible. Les initiatives intégrant de l'intelligence artificielle, l'utilisation de données de benchmark commercialisées par les grands acteurs internationaux de la cybersécurité pour quantifier, analyser et gérer les expositions devraient pouvoir soutenir dans le futur les offres des assureurs. Surtout, ces outils devront permettre d'instaurer un degré de confiance dans la connaissance par l'organisation de son propre risque, ce qui permettrait d'alléger le questionnement des assureurs et rétablir l'équilibre de la discussion sur le besoin et l'objectif de l'assurance en simplifiant les processus de souscription.

La sinistralité relevant de ransomwares s'est fortement accrue au second trimestre 2022 et le conflit russo-ukrainien a décidé le Lloyd's à introduire une exclusion des cyber-attaques « commanditées » par des États. L'ANSSI a alerté dès le 1<sup>er</sup> janvier 2022 sur ce risque plus inquiétant en termes de souveraineté et de stabilité dans un contexte économique incertain que sont les rançongiciels. Nous anticipons une généralisation de cette exclusion ce qui nous conduira à la recherche de consensus sur les questions de la charge de la preuve ou encore sur le processus de gestion des sinistres et le maintien de la prise en charge par l'assurance des frais d'intervention d'experts forensics, qu'ils permettent ou non la levée de doute sur l'origine de l'attaque.

Enfin, reste la question de l'assurabilité de la rançon. Certains assureurs avaient expressément exclu de leur garantie la rançon. Le 7 septembre 2022, la direction générale du Trésor a publié un communiqué sur les principales conclusions de son rapport sur le développement de l'assurance cyber. Parmi les mesures envisagées, il est indiqué qu'un dépôt de plainte permettrait l'assurabilité des cyber-rançons sous condition d'un dépôt de plainte.

# Assurances transactionnelles M&A

Le marché de l'assurance des risques liés à une opération de fusion-acquisition et de l'assurance de la Garantie de Passif (ou Warranty & Indemnity/W&I) s'est fortement développé ces dernières années sur le continent, tout d'abord dans les pays nordiques, puis en Allemagne et plus récemment en Espagne et dernièrement en Italie.

La France ne fait pas exception, même si certaines particularités laissent encore la possibilité d'y préférer des solutions classiques de séquestre voire de complément de prix.

Le marché s'est organisé également en France où de nouveaux entrants ont pu faire leur preuve après de nombreuses années où le marché français avait été limité à deux ou trois assureurs.

## Capacité du marché

Jusqu'alors le marché français était concentré sur peu d'acteurs historiques de la première heure, comme AIG ou TM HCC. Ces dernières années, nous avons vu de nombreux MGA se développer en Europe et se doter d'équipes pluridisciplinaires expertes sur plusieurs juridictions y compris la France.

Si de nouveaux acteurs ont fait leur apparition cette année, on peut aussi noter que certains assureurs sont sortis de la souscription de ce type de risque, pour, parfois, apporter leur capacité à des MGA. Au total, c'est plus de 12 assureurs et MGA qui sont autorisés à souscrire des opérations transfrontalières impliquant un vendeur ou acheteur français, ou même franco-français. Les équipes de souscription se sont spécialisées et des ressources supplémentaires ont été recrutées chez tous les assureurs pour faire face à une demande accrue de polices en 2022. Nul doute que ce développement de l'offre et de la concurrence a incité les acteurs à développer des solutions sur mesure, faisant preuve d'une capacité d'adaptation et d'innovation.

La capacité théorique a dépassé le milliard d'euros pour les garanties W&I classiques et pourrait le dépasser au titre des garanties fondamentales par des solutions spécifiques de type Tilte ou «Top-up».

La plupart des assureurs sont toujours disposés à déployer une capacité supérieure à 20 M€ par deal et il est possible de voir des placements supérieurs à 100 M€ portés par un ou deux assureurs uniquement, surtout dans le cadre de pure deals immobiliers.

## Évolution des garanties

Pas de réel impact COVID-19 sur la portée des garanties, mais les assureurs ont recentré leur appétit sur les secteurs les moins impactés, voire qui ont bénéficié de la pandémie (par exemple la logistique). A contrario, les secteurs du tourisme et de l'hôtellerie, de l'industrie automobile ou du «retail» sont souscrits avec plus de prudence et d'exigence.

Nous notons la généralisation des clean exit et en parallèle le retour relatif des opérations en SellSide souscrites par certains assureurs. La contrepartie est peut-être une vigilance accrue sur la qualité des due diligence, et de la remontée de la franchise et du de minimis.

## Dynamique tarifaire

Historiquement au plus bas fin 2021, avec des taux de 1 % pour les 10 premiers millions pour les deals opérationnels et 0,70 % pour les deals immobiliers, les montants de prime ont été réajustés légèrement à la hausse au cours de l'année pour refléter l'augmentation de la demande et la prise de risque effective sur ces dossiers. Il est possible que la sinistralité tant américaine qu'européenne vienne accentuer à l'avenir cette tendance. Les taux pratiqués par certains assureurs leaders remontent. La marge de manœuvre reste néanmoins limitée tant la concurrence et l'arrivée de nouvelles capacités semblent ne pas se ralentir.

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

La diversité, la pluralité technique et juridique de nos équipes ainsi que notre expérience permettent aux équipes Diot-Siaci Risques Financiers d'accompagner tous les clients quels que soient l'activité, la taille, le profil de risque.

## Comment nous vous accompagnons ?

La satisfaction de nos clients est notre objectif. Confrontés à de nouveaux risques et une permanente évolution de la réglementation et de ses techniques, la relation avec nos clients s'appuie sur notre rigueur et une confiance réciproque qui permet un partenariat à long terme.

## Que pouvons-nous vous apporter ?

Des équipes techniques dédiées. Des méthodes de négociation et de gestion éprouvées en production comme en indemnisation.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

- Une expérience et expertise forte
- Notre capacité d'innovation
- La synergie des équipes Production/Sinistres



4  
poles

Cyber • Institutions Financières  
• M&A • Corporate (Grands Comptes, Upper Middle et ETI)



500 clients en portefeuille  
dont plus de 100 clients Cyber  
Grands Comptes et 250 PME



125 M€ de primes  
placées dont 40M€  
en Cyber



500 sinistres  
traités par an



18  
collaborateurs



**Alexandra Gavarone**  
Directrice Risques  
Financiers France

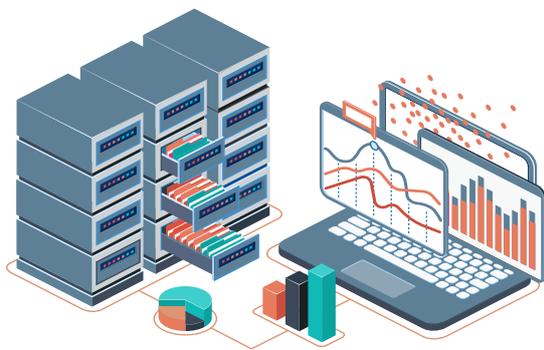


**Mickaël Robart**  
Practice Leader International,  
Risques Financiers

# DIGITAL & BUSINESS INTELLIGENCE

L'Innovation et le Digital ont toujours été des moteurs pour Diot et Siaci, notre rapprochement fut une évidence pour les équipes Digitales tant l'objectif était partagé :

«Comment donner à nos clients une vision simple et efficace de leurs données d'assurance afin d'optimiser la protection de leur entreprise?»



Les équipes Diot-Siaci développent un écosystème innovant autour d'un entrepôt de données qui centralise et exploite les masses grandissantes de données.

La qualité des données en provenance des outils de gestion est fiabilisée et leur exploitation est contrôlée par les flux qui alimentent les Reportings, l'Extranet MySCS et la plateforme SIGR ArengiBox.

Toutes nos solutions Digitales évoluent et s'adaptent aux enjeux de demain en conservant les valeurs qui font de Diot-Siaci le leader du courtage en France :

- Indépendance du traitement des Données, grâce à notre propre Entrepôt de données qui permet l'intégration de données externes et l'exploitation croisée des informations afin de réaliser des études avancées sur les risques.
- Expertise des équipes Digitales qui regroupent des Data Scientists, des Actuaire, des Experts métiers et des Chefs de Projet spécialistes de l'assurance afin de proposer une vision métier sur les solutions, les études et les modélisations de risques.
- Innovation dans le développement de nos solutions digitales grâce à la mise en place de collaborations avec des entreprises spécialistes de leur secteur afin d'intégrer à notre écosystème les outils les plus avancés pour le traitement et l'exploitation des données.



**Nicolas Zusslin**  
Directeur Digital Lab

## Extranet MySCS

Centraliser et piloter vos informations d'assurance pour une meilleure gouvernance de vos risques

Comment centraliser vos risques afin d'obtenir une gestion homogène et pérenne de vos données ?

L'Extranet MySCS est le portail qui regroupe vos données d'assurances, **sécurisé** et répondant aux normes **réglementaires**, il vous permet d'optimiser la gouvernance de vos risques grâce à une interface simple et fluide.



**Faciliter la saisie et le partage de l'information**



**Consacrer plus de temps à l'analyse des données**



**Harmoniser les pratiques et les reporting**

**Facile d'accès** depuis un PC, une tablette ou un mobile à partir d'une connexion internet 24h/24, 7j/7.

Un **portail sécurisé** centralisant vos données d'assurance au quotidien.

Les données saisies par vos gestionnaires sont disponibles dans l'**extranet MySCS dans les 24h**.

Une haute **qualité de service** : assistance au paramétrage, support, reporting et innovation continue du service.

Adaptation des accès en fonction des **profils utilisateurs** (Filiales, Polices, Schémas de garantie)

## MySCS en quelques chiffres

+ 24 000  
connexions par an

+ 30 000  
opérations réalisées par an

+ 2 800  
utilisateurs



## ArengiBox

ArengiBox, la plateforme digitale de gestion des risques et des assurances.

Pour nos clients à la recherche d'une solution innovante et intégrée à leur écosystème, ArengiBox est la plateforme SaaS de GRC/SIGR lancée en 2014 par notre partenaire ARENGI, acteur unique sur le marché, à la fois conseil et éditeur de solutions de gestion de risques.

Via la mise en œuvre intégrée de ses différents modules, la plateforme ArengiBox permet de couvrir une large gamme d'usage telles que par exemple :

- L'animation dynamique des démarches de gestion de risques et de contrôle interne (cartographie, plans d'action, indicateurs, documentation des activités de contrôle, audit, consolidation et reporting).
- La digitalisation complète du pilotage des programmes d'assurance : gestion des polices (primes & sinistres), collecte des valeurs, suivi collaboratif des visites de prévention et des recommandations, gestion des chantiers de construction, analyse & consolidation des données etc.

Les points forts d'ArengiBox :

- Facilité et flexibilité du paramétrage (outil « no code ») permettant de s'adapter rapidement aux spécificités de ses clients ;
- Ergonomie facilitant l'appropriation par les différents utilisateurs ;
- évolutivité via une roadmap partagé et enrichi par une communauté de clients dynamique et grandissante (+ de 100 à date) ;
- Connectivité permettant de s'intégrer à l'écosystème digital de ses clients.

Diot-Siaci, dans le cadre de son partenariat avec ARENGI, commercialise sa propre déclinaison du SIGR ArengiBox, intégrant ses propres paramétrages issus de son savoir-faire en matière de pilotage des assurances et une connexion native avec ses systèmes de gestion. Diot-Siaci peut proposer ainsi à ses clients un SIGR performant, clé en main et modulaire leur permettant de fluidifier et optimiser leur processus de gestion et capitaliser sur une data «assurance» structurée, complète et dynamique.

1<sup>er</sup> cabinet de conseil dédié à la gestion des risques et à la gouvernance, ARENGI accompagne entreprises et secteur public dans la conception, mise en œuvre, revue et évaluation des dispositifs de gouvernance et gestion des risques.

## Conseils

Créé en 2010, ARENGI est un cabinet de conseil et éditeur logiciel spécialisé en gestion de risques. Caractérisé par son modèle d'intervention reposant sur des consultants à forte séniorité (au premier rang desquels les quatre Associés fondateurs), ARENGI dispose d'une expérience très significative, tant sur l'expertise métier, avec plus de 300 projets délivrés par nos consultants, que par la variété des secteurs d'activité, taille ou nature d'organisations servies.

Ses principaux domaines d'intervention recouvrent :

- L'analyse de risque – dont cartographie des risques (et opportunités) – sur tous types de périmètres, de l'exercice de Comité exécutif couvrant l'ensemble d'un Groupe à des analyses plus spécifiques, sur une thématique, un projet, site, etc.
- L'assistance à la mise en place de fonctions de gestion de risques, couvrant les aspects gouvernance, organisation, process, formation/coaching de risk managers,
- L'évaluation de dispositifs de gestion de risques, incluant le cas échéant un volet benchmark de maturité, la définition et le support à la mise en œuvre de feuilles de route visant à redynamiser, améliorer et renforcer la fonction gestion des risques,
- Les programmes de conformité à la loi dite Sapin 2 – cartographie des risques de corruption et trafic d'influence, évaluation des dispositifs de conformité à la loi au regard des dernières évolutions de doctrine de l'Agence Française Anticorruption,
- La gestion de continuité d'activité, sur les volets d'analyse d'impact (Business Impact Analysis) et définition des stratégies de continuité,
- Le reporting extrafinancier, par contribution directe en rédaction, et/ou indirecte via la réalisation d'analyses spécifiques – notamment cartographie des risques et opportunités liés au changement climatique (cadre TCFD), ou ESG.

À la fois conseil et éditeur de la plateforme ArengiBox, ARENGI est en mesure d'intervenir en conseil outillé afin de faciliter les activités conduites dans le cadre d'une mission, favoriser et sécuriser l'échange d'informations, structurer et pérenniser une démarche.



**Benoît Bougnoux**  
Associé ARENGI

Plus d'informations sur [www.arengi.fr](http://www.arengi.fr)

# CONSTRUCTION & ENERGIES

## Tendance générale

La dynamique de reprise de l'activité du secteur du BTP amorcée en 2021 est tempérée par l'inflation.

En cause, une sortie de crise de la Covid-19 et des tensions géopolitiques créent un décalage entre la demande, en hausse, et l'offre, qui peine à suivre.

Les difficultés d'approvisionnement de matériaux de construction et l'envolée des prix de l'énergie ralentissent les chantiers et renchérissent les coûts de construction. Le marché mondial est à nouveau mis à l'épreuve.

En parallèle, la nécessaire évolution de la réglementation fait apparaître de nouvelles contraintes conduisant à des méthodes de construction et des fonctionnements différents auxquels la filière doit s'adapter (réemploi, énergies renouvelables, etc.).

Le marché de l'assurance suit le même sort tandis que l'inflation aura des répercussions sur les primes et le coût des sinistres dans la durée.

Malgré l'appétit retrouvé des assureurs sur les Grands projets et le développement de solutions innovantes et alternatives (digitalisation, analytique, captives, etc.), des incertitudes économiques pèsent sur le secteur et plusieurs années seront nécessaires pour revenir au niveau d'avant Covid-19.

La complexité du contexte économique mondial, la variété et la vitesse à laquelle s'opèrent les évolutions vont créer une dynamique positive dans laquelle le courtier jouera plus que jamais un rôle décisif avec une « ultra spécialisation » de ses expertises afin de générer de la valeur ajoutée pour ses clients.

## Capacité du marché

Les capacités globales du marché restent stables notamment pour les polices Tous Risques Chantier, cependant, la tendance à la réduction des parts souscrites par chaque assureur individuellement s'intensifie.

Pour les polices Dommages-ouvrage, la capacité moyenne cumulée disponible autour de 500 M€ reste constante, mais demeure insuffisante pour les grands projets.

Le marché reste fortement réticent à couvrir certains risques, notamment dans le domaine des énergies renouvelables, des techniques innovantes et de la géotechnique en Responsabilité Civile Décennale (RCD).

## Évolution des garanties

Ces dernières années, les évolutions techniques et réglementaires poussent les assureurs à s'adapter :

- Police de chantier : des garanties Tous Risques Chantier élargies hors site de construction : ces garanties se retrouvent de plus en plus fréquemment en raison de sites d'assemblage liés à des modes constructifs industriels.
- Police Responsabilité Civile/Responsabilité Civile Décennale : RE 2020\*/Engagement de performance (économie et production d'énergie)

Comme pour la RT 2012\* relative à la réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES), on peut s'attendre à ce que les assureurs proposent des garanties spécifiques RE 2020. Il peut s'agir soit de garantie de non-atteinte des performances réglementaires ou de production attendue. Ces garanties restent généralement réduites et visent souvent à échapper au régime de la responsabilité civile décennale qui restera mobilisable en cas d'impropriété.

Les garanties de performances réelles restent exclues pour la plupart des assureurs malgré une demande croissante du marché.

\*RE : Réglementation Environnementale

\*RT : Réglementation Thermique

## Dynamique tarifaire

Le marché français de l'assurance construction continue sa politique haussière initiée en 2020 et 2021.

La flambée du coût des matériaux de construction n'a pas pu être anticipée par les assureurs du fait de son ampleur et sa rapidité (en moyenne : bois +35 %, acier de construction +27 %, sable pour béton +21 %).

Ce renchérissement du coût des matières premières impacte la charge financière des sinistres de façon immédiate et probablement sur la durée.

Après les hausses de 2020 et 2021, nous constatons une stabilisation des tarifs des polices Tous Risques Chantier/ Tous Risques Montage-Essais et Dommages-Ouvrage en 2022. À ce jour, le sujet du coût des matériaux crée une incertitude sur le maintien de cette stabilisation tarifaire pour 2023.



## PARTENAIRE DU BOOSTER DU RÉEMPLOI, RE 2020

Diot-Siaci participe aux cellules innovation du BOOSTER DU RÉEMPLOI qui rassemble une quarantaine de maîtres d'ouvrage impliqués concrètement dans le réemploi dans le cadre de leurs opérations.

À ce titre, nous apportons notre expertise technique pour lever les freins juridiques et assurantiels sur les problématiques liées au réemploi qui bouleversent à la fois certaines certitudes techniques et les mécanismes habituels de responsabilité et de recours de la chaîne d'acteurs à l'acte de construire.

Avec 46 millions de tonnes de déchets produits par an en France, l'industrie du BTP est la plus polluante. En comparaison, les ordures ménagères représentent 30 millions de tonnes de déchets par an. Une partie croissante de ces déchets est recyclée, mais moins de 1 % est « réemployée » ou réutilisée.

La RE 2020 fixe les nouvelles règles obligatoires en matière de construction pour les permis de construire à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2022.

Les filières s'organisent pour tendre vers une massification du réemploi. La Responsabilité des producteurs élargie aux fabricants de matériaux de construction doit permettre une augmentation significative des gisements. La création d'éco-organismes va accélérer le phénomène.

Pour autant, la position des assureurs reste frileuse du fait, entre autres :

- du manque de recul sur les matériaux réemployés,
- de la qualification des produits réemployés, de la chaîne de responsabilités et des problèmes de recours.

Les assureurs se gardent de prendre une position de principe sur le sujet. L'étude au cas par cas, permet néanmoins d'obtenir les couvertures sollicitées.

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

La diversité, la pluralité technique et juridique de nos équipes ainsi que notre expérience permettent aux équipes Diot-Siaci Construction d'accompagner tous les clients, quels que soient la nature, la taille, la complexité ou la localisation de leurs projets.

## Comment nous vous accompagnons ?

La satisfaction de nos clients est notre objectif. Confrontés à de nouveaux risques et une permanente évolution de la réglementation et de ses techniques, la relation avec nos clients s'appuie sur notre rigueur et une confiance réciproque qui permet un partenariat à long terme.

## Que pouvons-nous vous apporter ?

Des équipes techniques dédiées. Des méthodes de négociation et de gestion éprouvées en production comme en indemnisation. Des systèmes et des outils performants pour des analyses pertinentes. Une connaissance globale du secteur du BTP.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

- Notre expérience et la variété de nos compétences et expertises techniques, juridiques et contractuelles.
- La maîtrise de données fiables relatives à l'évolution des activités et de la sinistralité de nos clients ou encore des appétits de souscription des assureurs et de leur santé financière grâce à des outils performants.
- Une vision moderne du secteur de l'assurance et une connaissance pragmatique de l'industrie du BTP nous permettent d'accompagner les évolutions en réalisant des analyses pertinentes, des négociations objectives pour des placements optimisés.
- Des outils (performants)/Maîtrise/Contrôle fiabilité des données.
- Une vision du courtage de demain dans des domaines pragmatiques.
- Des garanties spécifiques.



2 pôles opérationnels combinant Production et Indemnisation



105  
collaborateurs



450  
clients



185 M€  
de primes  
gérées



+22 000  
sinistres  
traités par an

*Ont également contribué à ce Livre Blanc : Pierre Garrigue, Directeur Développement Filière I Vesna Ilic, Directeur des Opérations I Raimundo Silva, Directeur Pôle Opérationnel BTP & Industries*



**Edouard Marron**  
Directeur Construction  
& Energies

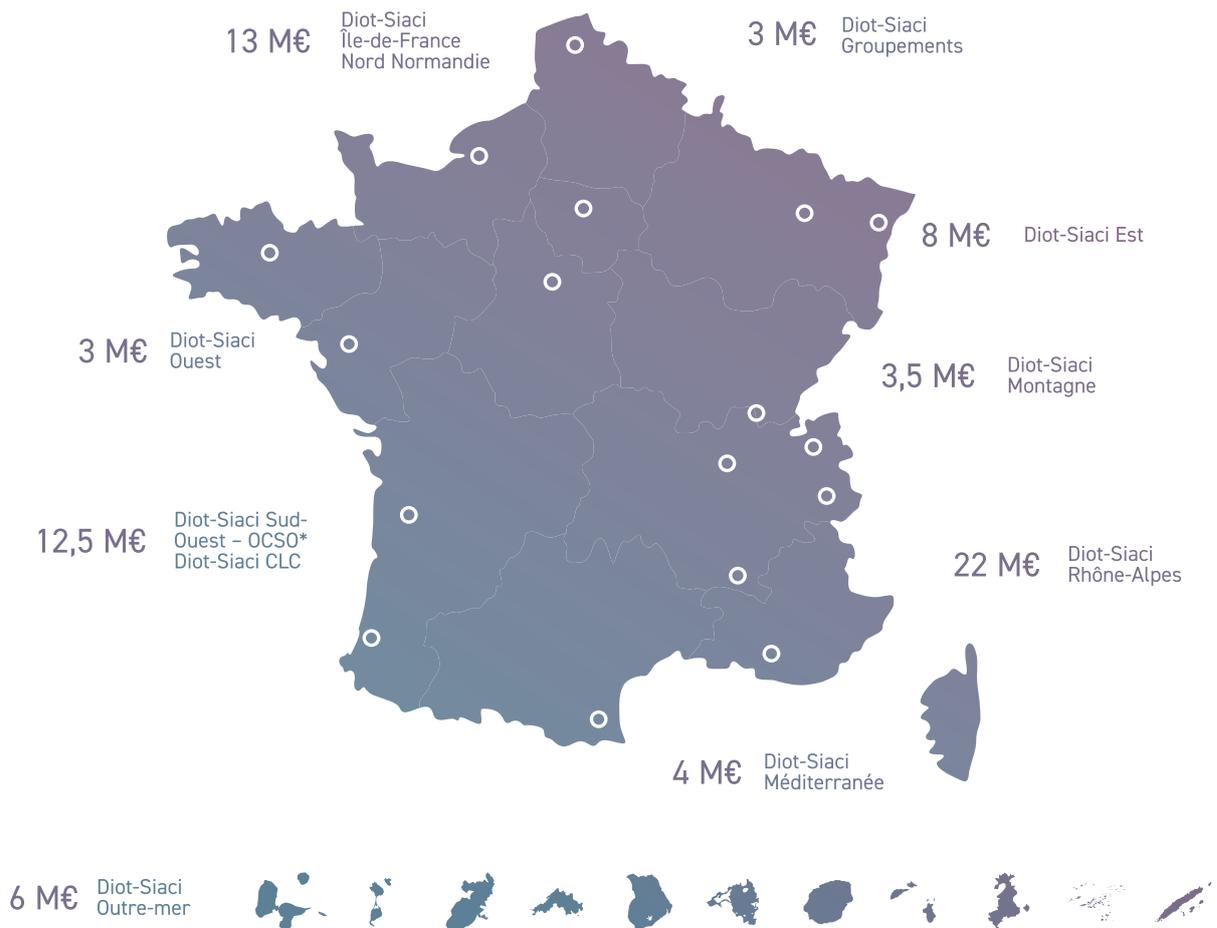


**Anne-Marie Dausse**  
Directeur Adjoint Construction  
et Pôle Opérationnel MO &  
Entreprises

# MIDDLE MARKET

Diot-Siaci Corporate Solutions a créé une division Middle Market France regroupant toutes les entreprises de moins de 500 millions d'euros de chiffre d'affaires, présentes sur l'ensemble du territoire national.

Le Middle Market de Diot-Siaci Corporate Solutions est structuré en 9 régions couvrant 100 % du territoire ce qui traduit la volonté du Groupe d'être à proximité de tous ses clients.



\* Rattachement à la BU Protection Sociale et Conseil avec organisation conjointe PSC / DSCS

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

Chaque région dispose de l'ensemble des compétences métier (commercialisation, souscription, gestion, indemnisation) permettant de proposer une gestion opérationnelle et un centre de décision au plus près des clients, tout en recherchant l'efficacité optimale qui peut nous conduire à mutualiser certaines fonctions.

Nous avons une vision client globale et couvrons les risques IARD et Assurances de Personnes.

## Comment nous vous accompagnons ?

Toutes les équipes Diot-Siaci en région proposent un accompagnement et un conseil de proximité sur l'ensemble des problématiques assurantielles, en France et à l'international, en donnant un accès coordonné à l'ensemble des compétences, services et savoir-faire d'un groupe leader du courtage d'assurances en Europe.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

### **Les principes d'organisation : un équilibre entre un modèle local et un modèle central**

Le MidMarket de Diot-Siaci repose sur un subtil équilibre entre modèle local et modèle central. Il perpétue un modèle entrepreneurial existant et reconnu en région depuis de nombreuses années et qui sera d'autant plus performant avec l'appui des compétences d'un groupe leader sur son marché.

Des régions autonomes et fortement responsabilisées sur le développement et la qualité de service délivrée à tous nos clients avec une capacité d'initiative et de placement.

Des complémentarités entre régions et avec les grands comptes basés sur l'avantage comparatif lié à des savoir-faire acquis sur des risques spécifiques.

Des plateformes nationales pour mutualiser le développement et la gestion de marchés spécifiques dans une logique d'expertise et d'optimisation des process.

Des « facilités Produits » mises à disposition de l'ensemble des régions et gérées de manière centralisée et optimisée.

## Que pouvons-nous vous apporter ?

Notre objectif est de faire bénéficier, à toutes les tailles d'entreprises présentes en région, des compétences et expertises de Diot-Siaci toutes branches confondues (DSCS, PSC, Trade Finance, MSH, Spécialités) tout en maintenant une interlocution de proximité.

## Quelques-unes de nos spécialités en région

Diot-Siaci dispose de nombreuses spécialités en région en particulier à Lyon avec le Département Bijouterie Joaillerie depuis la reprise du cabinet Dufaud en 2016. Leader historique sur ce marché, nous avons tissé depuis de nombreuses années une relation de confiance avec les compagnies.

Grâce à son implantation sur toute la France, Diot-Siaci développe également des expertises spécifiques, en s'appuyant sur le tissu économique local. Ainsi, une filiale implantée à Bourg Saint-Maurice est dédiée aux métiers de la montagne.

Dans la région bordelaise, une spécialité viti/vini/agri est en cours de développement.

Au-delà, certaines régions ont développé des spécialités sectorielles et sont sur celles-ci référentes pour l'ensemble du groupe : le transport privé de voyageurs chez Diot Siaci Méditerranée et la biotech/essais cliniques chez Diot-Siaci Ouest.



450 collaborateurs



17 bureaux



75 M€ de  
Chiffre d'Affaires



**Jean-Marc Voisin**  
Directeur Exécutif Middle Market France



# CORPS DE NAVIRE, P&I ET RISQUES DE CONSTRUCTION NAVALE

## Tendance générale

La quasi-totalité des segments du transport maritime semble, en ce début d'été 2022, afficher des performances historiquement hautes (porte-conteneurs, vraquiers, pétroliers, chimiquiers, gaziers, offshore-éolien) malgré – ou grâce – à la guerre en Ukraine et les répercussions macro-économiques qu'elle entraîne. Simultanément, de nombreux armateurs s'interrogent sur les meilleurs moyens d'aborder les transitions énergétiques avec des choix technologiques multiples, mais encore incertains, nécessitant des investissements importants et incontournables.

Concernant l'assurance maritime, une distinction importante doit être considérée cette année entre nos différents marchés.

Le marché «**Corps et Machines**» ainsi que les risques annexes (Bonne Arrivée et Pertes d'Exploitation) affiche une certaine stabilité tant en termes de capacité que de niveau tarifaire.

Sur le marché «**Risques de Construction Navale**» nous assistons, de la part des clients, à un désengagement du marché de Londres autant que de possible au profit du marché nordique dont la stabilité est appréciée sur des risques longs termes.

Le marché «**Risques de Guerre**» est naturellement très perturbé par l'agression de la Russie envers l'Ukraine.

Le marché «**P&I**» est quant à lui marqué par des résultats toujours difficiles pour les P&I Clubs (avec des ratios combinés supérieurs à 100 % pour l'ensemble des Clubs), la fusion de deux des plus grands P&I Clubs, la concentration et/ou le retrait de certains acteurs P&I à prime fixe.

## Capacité du marché

Après avoir ravi à Londres en 2021 la 1<sup>ère</sup> place d'assurance maritime «Corps» au monde, le marché scandinave maintient son leadership en 2022. Avec l'arrivée en 2021 de nouveaux syndicats sur le marché des Lloyds, Londres affiche un appétit renouvelé et parfois très compétitif, mais néanmoins sans parvenir à détrôner les Scandinaves.

Les assureurs «Corps» du marché français (principalement AXA XL, ALLIANZ GC&S, SCOR, HELVETIA et GENERALI), italien (SWISS RE, SIAT, etc.) et continentaux (ERGO, BALOISE, MS AMLIN, etc.) ont retrouvé un certain dynamisme commercial et appétit pour des affaires nouvelles reprenant également des parts de marché qui avaient pu être perdues ces deux dernières années.

Au titre de la construction navale, sauf pour ce qui est des unités de croisières les plus grosses (> 1,5 milliard) où cela est plus délicat, les capacités du marché sont suffisantes pour faire face aux projets en cours, notamment militaires.

Avec de nombreux navires actuellement bloqués en mer d'Azov et en mer Noire (mais également des marchandises en entrepôts ou à bord des navires), les assureurs risques de guerre sont fortement exposés à des pertes majeures. Les capacités sont donc plus tendues dès que les capitaux à assurer sont élevés et/ou les risques plus exposés géographiquement ou dans la durée.

La fusion en cours du NORTH et du STANDARD P&I Clubs ne devrait pas affecter négativement la capacité du marché P&I obtenue dans le cadre de l'International Group, mais restreindre le choix de 13 à 12 P&I Clubs. En ce début d'été 2022, le NHC vient lui d'annoncer son retrait du P&I (prime fixe) n'ayant pas réussi à dégager des résultats positifs après quatre années d'existence.

## Évolution des garanties

Globalement les garanties n'ont pas évolué en 2022, mais sont néanmoins soumises à des clauses sanctions et de conformités de plus en plus contraignantes.

Au titre de la construction navale, les garanties les plus étendues sont plus difficiles à obtenir qu'auparavant et nécessitent des discussions techniques poussées avec les assureurs ainsi que des aménagements contractuels.

Les couvertures risques de guerre sont de plus en plus restrictives notamment au titre des garanties saisies, détentions, etc. pour lesquelles la période probatoire est souvent étendue de 6 à 12 mois. Plus globalement, les voyages vers des zones présentant des risques aggravés (mer Noire etc.) font l'objet de restrictions au cas par cas.

Des règles liées à la lutte contre le réchauffement climatique semblent vouloir s'insérer progressivement dans la chaîne de l'assurance maritime, mais rien à ce jour n'a été réellement imposé, à l'exception peut-être du refus de couverture par certaines compagnies de risques jugés incompatibles avec la préservation de l'environnement.



## Dynamique tarifaire

Après des hausses significatives pendant 3 à 4 ans, la discipline tarifaire des assureurs interdit toujours des baisses, néanmoins les primes Corps et Machines se sont stabilisées en 2022 sur l'ensemble des marchés. De nombreuses affaires présentant de très bons résultats techniques se sont renouvelées sur des bases inchangées avec cependant certaines hausses de 2,5 % à 5 % liées, soit à un ajustement technique (primes jugées techniquement trop faibles), soit par anticipation à l'inflation actuelle qui entraînera de facto une augmentation du prix des réparations. Les affaires Corps sinistrées continuent quant à elles à subir des hausses très significatives.

Pour la construction navale, les taux demeurent élevés, mais stables.

Si les primes de base risques de guerre sont restées relativement stables et toujours compétitives, les surprimes voyages, en particulier à destination de la Russie en général et de la mer Noire en particulier ont fait un bond spectaculaire et sont difficilement négociables.

Les P&I Clubs ont imposé des augmentations générales des primes (et souvent des franchises) très significatives en 2022 (entre +5 % et +15 %) et compte tenu à la fois des résultats techniques toujours négatifs, mais également financiers en baisse au 1<sup>er</sup> trimestre 2022, nous craignons que les augmentations se poursuivent en 2023.

Avec le retour de l'inflation dans la plupart des pays et les pertes significatives que pourraient engendrer – principalement au titre des risques de guerre – la crise russo-ukrainienne, l'augmentation des catastrophes naturelles, notamment en Europe, nous craignons une hausse des coûts de réassurance en 2023 avec ses conséquences inévitables sur les assurances marines ou non.



**Bertrand Faurisson**  
Directeur Corps de Navire,  
P&I et Risques de Construction  
Navale – France

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

Forts d'une expérience approfondie des secteurs d'activité maritime : shipping, travaux maritimes, chantiers navals, activités de service liées au maritime et au transport ; les équipes marines de Diot-Siaci conçoivent des solutions sur mesure, économiquement et techniquement performantes tant en France que dans le monde.

## Comment nous vous accompagnons ?

Avec une compréhension et une connaissance approfondies des métiers du maritime, de ses produits et enjeux avec plus de 13 000 navires assurés et 3 500 sinistres gérés, nous proposons un service d'accompagnement au travers de centaines de cas et de milliers d'événements de toutes natures. Nos services sinistres accompagnent nos clients dans la gestion active de leurs sinistres.

## Que pouvons-nous vous apporter ?

Plus de 200 spécialistes forts d'une expérience technique, géographique et contractuelle approfondie du monde de l'assurance maritime.

Des ressources uniques sur le marché avec des femmes et des hommes dévoués, fidèles, multinationaux et une expérience démontrée depuis des dizaines d'années avec plus de 500 M€ de primes placées annuellement.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

- Équipe leader sur le marché mondial des assurances Corps de navire, Risques de Construction et P&I grâce au succès de la fusion entre Cambiaso Riso (Italie), Cap-Marine (France) et Fender S.A. (Grèce).
- Notre expérience internationale et la variété de nos compétences et expertises techniques, juridiques et contractuelles.
- Avec une présence dans 14 pays, nous disposons d'un vaste réseau spécialisé grâce auquel nous pouvons effectuer des placements internationaux via des accès directs aux principaux marchés d'assurances maritimes du monde, France, Italie, Londres, Scandinavie, Europe Continentale, Asie.
- La maîtrise de données fiables relatives à l'évolution des activités et de la sinistralité de nos clients ou encore des appétits de souscription des assureurs et de leur santé financière grâce à des outils performants.
- Des outils (performants)/Maîtrise/Contrôle fiabilité des données.

**Cap-Marine**, une marque du groupe Diot-Siaci, devrait pour la 6<sup>e</sup> année consécutive poursuivre sa forte croissance dans le domaine des assurances maritimes «Corps, P&I et Risques de Construction» tant en France qu'à l'international.



Plus de 200  
collaborateurs  
spécialisés



Plus de  
13 000 navires  
assurés



Plus de  
500 M€ de  
primes placées



Plus de  
3 500  
sinistres gérés

En assurance maritime, le Groupe Diot-Siaci au travers de ses branches et filiales (Cambiaso Riso, Fender et Cap-Marine) est aujourd'hui présent dans 14 pays.



# RISQUES POLITIQUES

## Tendances du marché

L'année 2022 a été marquée par de profondes mutations économiques. Le marché des Risques Politiques est étroitement lié au climat économique international en raison de la nature des risques couverts au titre des contrats et des investissements.

Les chaînes d'approvisionnement sont fortement perturbées, les flux commerciaux sont altérés par la crise russo-ukrainienne et les tensions commerciales sont importantes entre les grandes puissances que sont la Chine, la Russie et les États-Unis. La Russie cherche à se rapprocher de l'Inde et de la Chine, ce qui engendre un climat économique concurrentiel, couplé à une montée du populisme dans le monde comme par exemple au Brésil, en Hongrie et aux Philippines.

Par ailleurs, suite à l'invasion de la Russie en Ukraine, des sanctions internationales ont été promulguées, ce qui déséquilibre davantage l'économie mondiale et le marché des Risques Politiques.

Cette configuration pourrait altérer les conditions de souscription du marché, notamment pour les polices d'assurance « Investissement » (CEND : Confiscation, Expropriation, Nationalisation & Dépossession) et les polices qui couvrent les contrats à l'export.

## Capacités et évolution des garanties

La hausse des taux d'intérêt et la spirale inflationniste influencent les conditions de souscription de ce marché. L'instabilité et l'incertitude financières limitent l'appétit des souscripteurs, désormais précautionneux quant à la mise en place d'une couverture.

Le marché est dans une situation d'attente face à un climat économique se dégradant au fil des mois. En dépit d'une reprise économique en 2021, les conséquences de la Covid-19 et du conflit russo-ukrainien augmentent les risques de faillite pour de nombreuses entreprises, quelle que soit l'industrie.

Les entreprises ayant bénéficié d'aides financières étatiques durant la pandémie, avec l'arrêt envisagé des aides publiques, le risque de faillite est désormais plus important.

La conséquence de cette situation pourrait être une réévaluation des capacités disponibles sur le marché et une souscription plus limitée sur les risques de crédit et sur les risques politiques de façon globale ; les risques de sinistres en non-paiement pourraient augmenter. Il est désormais compliqué de trouver de la capacité pour un nombre croissant de pays qui pourraient être impactés par la crise russo-ukrainienne et ses conséquences, telles que des crises alimentaires et énergétiques à l'instar de l'Europe et de l'Afrique. S'agissant de la couverture des investissements, les assureurs se trouvent à court de capacité pour certains pays, comme la Chine.

Les garanties en Risques Politiques ne sont pas exposées à de fortes modifications. Toutefois, davantage d'exigences (la réputation et le profil financier de l'assuré, la priorité du contrat ou de l'investissement pour le pays hôte, ainsi que les outils de suivi du contrat par les assurés) seront requises pour la souscription d'une police en Risques Politiques et commerciaux. Pour toute nouvelle couverture, le marché impose l'insertion des exclusions pandémie et cyber ainsi qu'une clause liée aux sanctions internationales dans les textes de police.

Enfin, il convient de noter l'arrivée fin mars d'un nouvel acteur sur le marché : SCOR qui apporte de la capacité complémentaire.

## Dynamique tarifaire

Tout comme en 2021, les souscriptions sont analysées par les Comités de Risques et de Crédit des assureurs. En raison du contexte économique international, il convient d'anticiper une hausse modérée des taux en Risques Politiques. Cependant, certains risques ne sont pas liés à une problématique tarifaire, mais à une problématique d'assurabilité voire de capacité. Cette tendance est notamment due aux tensions géopolitiques et à la fragmentation de l'économie internationale. Cela conditionne également l'assurabilité des Risques Politiques « purs » (embargo, défaut de remboursement de dette souveraine & annulation de licence) en raison des difficultés économiques de certains États face à la crise actuelle.

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

Notre équipe est orientée «solution» dans le placement de risques complexes de nos clients. Organisés en mode «projet», nous nous coordonnons avec les autres départements du groupe pour éviter les silos et offrir des couvertures transversales à 360°. Notre connaissance approfondie des marchés parisien, londonien et singapourien nous permet d'obtenir les meilleures garanties aux conditions optimales. Nous pilotons les sinistres tout au long du processus au sein de l'équipe.

## Comment nous vous accompagnons ?

Nous consacrons notre temps et nos ressources à comprendre les besoins de nos clients, l'activité commerciale, les risques économiques relatifs aux risques crédits dans un monde en perpétuelle évolution et sous les menaces géopolitiques et réglementaires.

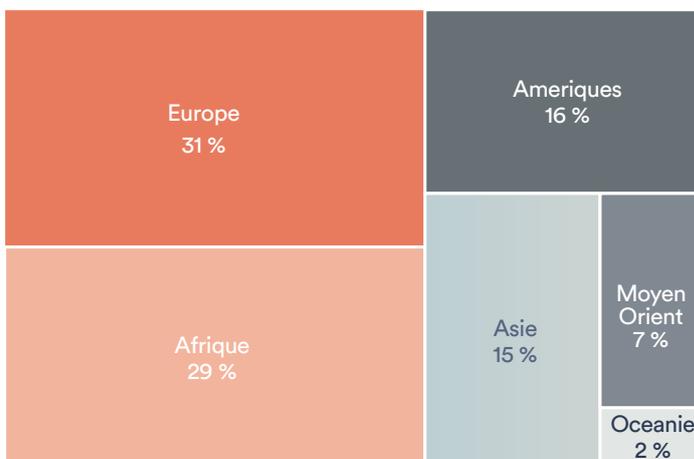
## Que pouvons-nous vous apporter ?

Des équipes techniques dédiées et reconnues. Des méthodes de négociations, de placement et de gestion éprouvées en production comme en indemnisation. Un accès privilégié aux marchés. Une expertise du marché des Risques Politiques.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

Un accompagnement tout au long de vos opérations afin de déterminer la stratégie à adopter et vous assurer les meilleures couvertures et indemnisations possibles. Des garanties spécifiques négociées.

Répartition géographique des actifs assurés



400 Mds€  
d'actifs  
assurés



35 % des  
sociétés du CAC  
40 sont clientes



Des  
couvertures  
dans 124 pays



**Emmanuelle  
Biehler-Marghieri**  
Directeur Risques Politiques

# VIOLENCES POLITIQUES & TERRORISME

## Tendances du marché

L'année 2022 est marquée par le conflit russo-ukrainien qui a démarré le 24 février 2022 par l'opération militaire menée par Moscou. La guerre aux portes de l'Europe a eu pour conséquence de créer un changement systémique sur le marché des Violences Politiques & Terrorisme (VPT), comparable aux attentats du 11 septembre 2001. Ce conflit armé engendre de fait un climat économique perturbé, en bouleversant les flux commerciaux, les chaînes d'approvisionnement et la disponibilité des ressources naturelles. Ces tensions pourraient alimenter de fortes protestations sociales.

Depuis trois ans, le marché des VPT connaît une situation de durcissement des conditions de souscription. En raison de l'augmentation généralisée des protestations sociales, le nombre de sinistres en violences politiques de type émeutes et troubles civils a considérablement augmenté à travers le monde. Désormais, le conflit russo-ukrainien engendre un nombre important de sinistres de guerre auprès de tous les acteurs du marché. Ces évolutions marquent le début d'un durcissement durable des conditions de marché. Bien qu'une large gamme de couvertures soit toujours offerte, l'appétit des souscripteurs a diminué pour certains types de risques, tels que les grèves, les émeutes, les mouvements populaires et la guerre.

## Capacités et évolution des garanties

Les pertes économiques assurées liées au conflit russo-ukrainien sont estimées à plus de 5 milliards USD. Les garanties « guerre » du marché des VPT étant non résiliables, les assureurs sont dans l'obligation d'indemniser les assurés de leurs pertes. En raison de l'importance des pertes économiques dues à l'indemnisation des sinistres, les capacités disponibles et l'appétit des souscripteurs s'en trouvent réduits.

Une réduction des couvertures offertes par le marché des VPT est donc à prévoir. Il n'est désormais plus possible de couvrir la Biélorussie, la Russie et l'Ukraine. En outre, les assureurs sont particulièrement attentifs à l'évolution du conflit et à son éventuel débordement dans d'autres pays limitrophes. L'escalade des tensions entre la Chine, Taïwan et les USA accentue cette tendance. En raison du conflit armé en Ukraine, les assureurs sont contraints de reconsidérer leurs agrégats pour les risques de guerre. Leurs capacités sur ces risques seront probablement restreintes.

Le durcissement du marché induit une refonte de la souscription et des polices. À ce titre, DiotSiaci accompagne ses clients dans la recherche de limites de garanties optimisées sur la base d'une analyse de risque suivie. Il est à noter que les assureurs deviennent extrêmement précautionneux sur les déclarations de valeurs assurées afin de gérer au mieux leurs agrégats « grève, émeutes et mouvements populaires » ainsi que leurs agrégats « guerre ». Enfin, les garanties « Pertes d'Exploitation » sans dommages seront dans le contexte de marché dur, très certainement sous-limitées et les garanties de type « fournisseurs non dénommés » seront vraisemblablement proscrites lors des prochains renouvellements.

L'environnement géopolitique influence le renouvellement des polices d'assurance et réassurance, certains assureurs n'étant plus en mesure de souscrire ou ayant quitté le marché, à l'instar de WR Berkeley. Les assureurs qui renouvellent leurs traités de réassurance en date du 1<sup>er</sup> janvier 2023 ont d'ores et déjà commencé à travailler sur les conditions de renouvellement avec leurs réassureurs. Or, ces conditions ne seront connues que tardivement en raison des évolutions incertaines du marché des VPT. Cette incertitude pèsera donc très certainement sur le renouvellement des polices à échéance du 1<sup>er</sup> janvier 2023. Des solutions à envisager pour pallier la baisse de l'appétit des assureurs pourraient être l'augmentation des franchises ou l'intervention d'une captive de réassurance sur des événements tels que les Grèves, Émeutes et Mouvements Populaires et Guerre.

Le marché des VPT est un marché de risque «catastrophique». Ces dernières années, celui-ci a été de plus en plus impacté par la récurrence des sinistres indemnisés au Chili, en Colombie, au Sénégal, en Afrique du Sud, à Hong-Kong, aux USA ou encore en France. Les «facilités» mises en place à Londres pourraient également être retravaillées afin d'être plus encadrées.

## Dynamique tarifaire

Les taux de prime augmenteront probablement entre 40 à 70 % voire beaucoup plus en moyenne à isopérimètre à mesure que les sinistres seront indemnisés. Cette hausse tarifaire dépendra des secteurs économiques, notamment la grande distribution qui a été fortement et récemment touchée, ainsi que du périmètre géographique couvert. La tarification des assureurs n'est plus une question de risque ou de pays soit une tarification « technique » mais est une question de prix d'achat de la capacité. En définitive, les programmes d'assurance Violences Politiques & Terrorisme subiront de profondes modifications.



## L'INFLATION

En raison du conflit russo-ukrainien et des tensions sur les chaînes d'approvisionnement, la plupart des économies nationales font face à une spirale inflationniste (+9,1 % dans la zone euro en août 2022). Bien que les banques centrales s'en soient saisies en augmentant les taux directeurs (+ 1,25 % par la BCE en septembre 2022), ce phénomène pourrait perdurer au fil des mois. Cette tendance laisse craindre une récession économique mondiale aux conséquences sociétales sévères qui pourraient impacter le marché des Violences Politiques & Terrorisme.

Cette crise de l'offre des matières premières (ressources pétrolières, gazières, alimentaires et hydriques) qui engendre une hausse globale des prix pourrait entraîner une augmentation des troubles sociaux notamment dans les territoires dépendants des importations.

Des crises politiques nationales inédites pourraient découler des crises des matières premières si les structures étatiques ne répondent plus aux besoins économiques de la population.

Dans ce contexte, le Département Risques Politiques de Diot-Siaci :

- Accompagne nos clients en faisant de la veille économique afin d'anticiper au mieux les conséquences de retournement de situation dans les pays assurés.
- Optimise les solutions de placement, en proposant différentes options lors des prochains renouvellements des programmes «Violences Politiques & Terrorisme».
- Organise un travail avec les équipes Dommage du groupe ainsi que les équipes du Département International afin de pouvoir négocier avec les assureurs des clauses contractuelles permettant de limiter les effets des crises et notamment de l'inflation.



**Emmanuelle Biehler-Marghieri**  
Directeur Risques Politiques

## EXPERTISE DIOT-SIACI

### Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

Notre équipe est orientée «solution» dans le placement de risques complexes de nos clients. Organisés en mode «projet», nous nous coordonnons avec les autres départements du groupe pour éviter les silos et offrir des couvertures transversales à 360°. Notre connaissance approfondie des marchés parisien, londonien et singapourien nous permet d'obtenir les meilleures garanties aux conditions financières optimales. Nous pilotons les sinistres tout au long du processus au sein de l'équipe.

### Comment nous vous accompagnons ?

Nous consacrons notre temps et nos ressources à comprendre les besoins de nos clients, l'activité commerciale, les risques économiques relatifs aux risques crédits dans un monde en perpétuelle évolution et sous les menaces géopolitiques et réglementaires.

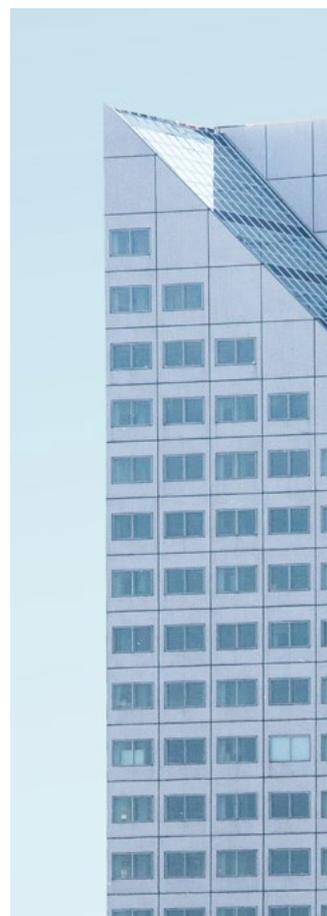
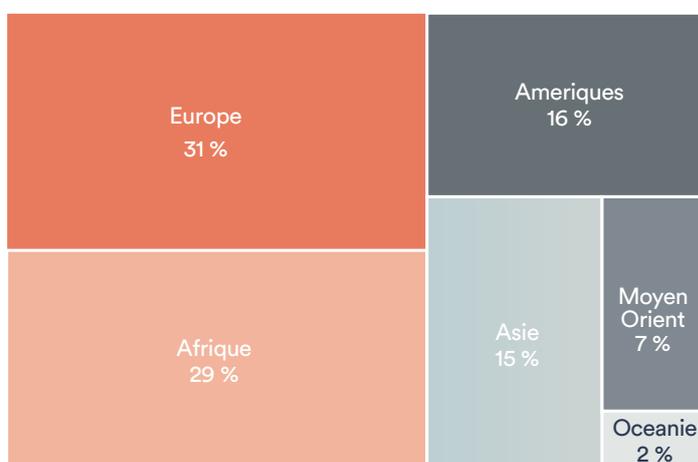
### Que pouvons-nous vous apporter ?

Des équipes techniques dédiées et reconnues. Des méthodes de négociations, de placement et de gestion éprouvées en production comme en indemnisation. Un accès privilégié aux marchés. Une expertise du marché des Violences Politiques & Terrorisme.

### Qu'est-ce qui nous différencie ?

Un accompagnement tout au long de vos opérations afin de déterminer la stratégie à adopter et vous assurer les meilleures couvertures et indemnisations possibles. Des garanties spécifiques négociées.

Répartition géographique des actifs assurés



400 Mds€  
d'actifs  
assurés



Des  
couvertures  
dans 124 pays



35 % des  
sociétés du CAC  
40 sont clientes

# RÉASSURANCE FACULTATIVE

## Tendance générale

Les réassureurs souhaitent maintenir une politique de souscription disciplinée afin de soutenir les marges générées sur les derniers exercices grâce à une augmentation du volume des cessions et les hausses de prime dans un marché dur.

La réassurance continuera à être largement sollicitée pour répondre à une demande en capacité toujours plus grande et devra répondre à 3 défis majeurs pour les prochains renouvellements :

- L'inflation.
- La demande de capacité pour les événements naturels.
- Manque de visibilité sur les conséquences de la guerre en Ukraine qui pourrait accentuer les effets de l'inflation.

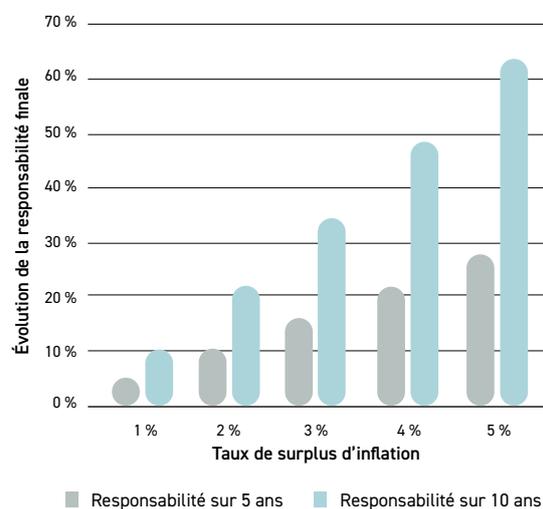
## Inflation

Le principal effet de l'inflation est l'augmentation de la charge des sinistres (provisionnés et inconnus) pour les réassureurs.

La question de l'inflation se posera davantage dans les montages en réassurance non-proportionnelle que dans les montages en réassurance proportionnelle même si sur ces derniers, les réassureurs devront s'assurer de la prise en considération de l'inflation dans les conditions de renouvellement (notamment l'indexation des valeurs avec les indices de marchés tels que RI, FFB, etc.)

Le sujet de l'inflation sera appréhendé de façon différente selon que l'on couvre des branches à déroulement court ou long. Pour les branches à déroulement long avec des règlements de sinistres qui peuvent survenir plusieurs années après la survenance du sinistre, les effets de l'inflation sont plus longs. Les Réassureurs sur les cessions en non-proportionnelles seront plus exigeants sur les provisions dans les contrats pour limiter les effets potentiels dans la durée de l'inflation (clauses d'indexation, stabilisation).

### Le surplus d'inflation peut avoir des conséquences considérables sur les provisions pour sinistres

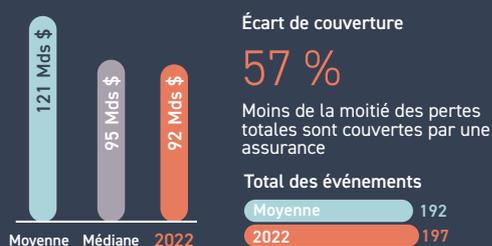


**Doha Tabouri**  
Responsable Réassurance  
Facultative

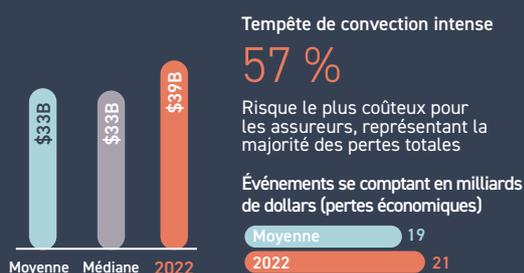
## Une demande en capacité plus élevée pour les événements naturels

Après plusieurs années consécutives, les pertes assurées à l'échelle mondiale pour les catastrophes naturelles ont totalisé 39 milliards de dollars au premier semestre de 2022, soit environ 18 % au-dessus de la moyenne du 21<sup>ème</sup> siècle; les réassureurs ont réduit leur appétit pour l'exposition aux catastrophes lors des renouvellements de juin et juillet 2022.

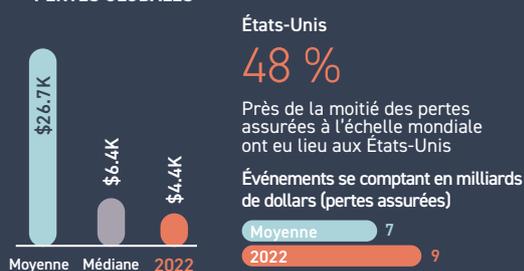
### PERTES ÉCONOMIQUES À L'ÉCHELLE MONDIALE



### PERTES ASSURÉES À L'ÉCHELLE MONDIALE



### PERTES GLOBALES



Source : Artemis

Pour la première fois depuis les ouragans américains de 2004 et 2005, la capacité en matière de catastrophes naturelles s'est contractée de manière significative, et certains réassureurs n'ont pas voulu souscrire certains périls selon les régions (Inondation, Vents...), et ce afin de répondre à une pression croissante de la part des investisseurs pour qu'ils s'attaquent à la volatilité des bénéfices et réduisent les expositions aux catastrophes.

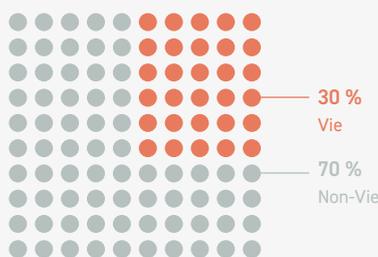
## Guerre en Ukraine

Les analystes rapportent que le conflit russo-ukrainien en cours pourrait entraîner des pertes sept fois supérieures au montant final des pertes des attaques du World Trade Center (WTC) en 2001 et quatre fois la réserve initiale du WTC. Le provisionnement des sinistres ainsi que l'impact de cette guerre sur l'inflation mondiale sont des composants majeurs pour les renouvellements des prochaines cessions notamment pour certaines branches comme l'aviation, le cyber, crédit/caution, lignes de spécialités (Violences Politiques & Terrorisme) et le transport.

## Capacité et dynamique du marché de la réassurance

Le marché de la réassurance reste stable avec une concentration importante et un volume de cession à la hausse malgré la crise de la Covid-19.

### Primes de réassurance - 326 Mds € (374 Mds \$)



Source : Estimation Apref

Pour les prochains renouvellements, les réassureurs ont annoncé :

- Leur incapacité de suivre des contrats de durée.
- Une vigilance accrue sur les garanties présentant une volatilité systémique (GEMP, Carences, Événements Naturels...) afin que ces garanties soient correctement sous-limitées avec un stop annuel.
- Arrêter la souscription de certaines lignes de business (Cyber).
- Exiger la prise en considération systématique de l'inflation dans la politique de tarification ou dans les dispositions contractuelles de la cession.

Les rendez-vous de Monte-Carlo qui ont lieu chaque année en septembre afin de lancer la saison des renouvellements des traités des compagnies d'assurance viennent confirmer la tendance d'un renforcement du marché de la réassurance qui connaît un durcissement à la hauteur de celui vécu par le marché direct à partir de 2018/2019. Il est important de noter que la saison cyclonique en cours va également impacter les renouvellements des capacités pour les événements naturels.

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle?

La réassurance dont :

- Facultative IARD
- les Traités :
  - | IARD
  - | Assurances de Personnes (Santé, Prévoyance, Epargne)
  - | Spécialités (Aviation, Marine, Cyber)
  - | RC Professions Règlementées

## Comment nous vous accompagnons ?

L'équipe Réassurance Facultative IARD est une structure de support aux placements dédiée aux équipes directes pour accéder aux marchés de la réassurance continentale et internationale.

La spécificité de l'équipe Facultative est d'être au service des clients directs et non des assureurs.

L'équipe Facultative bénéficie d'un rattachement opérationnel aux lignes directes mais également d'un rattachement fonctionnel à LSN RE Walbaum ce qui permet de bénéficier d'un levier marché grâce à la synergie entre les traités et les facts, les outils d'actuariat de LSN RE.

L'équipe Facultative apporte aux clients :

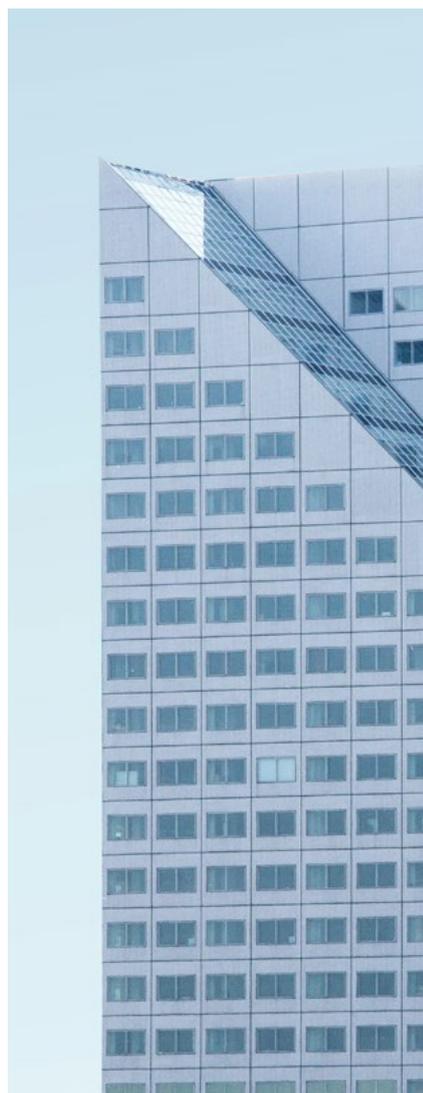
- Des solutions de placement et de structuration de montages complexes
- Une Intelligence marchés (Benchmark, Veille...)
- Des Indications tarifaires
- De l'innovation
- Un accès aux marchés spécialisés comme ceux des risques aggravés, marchés d'excès
- La transversalité au sein du groupe en allant chercher l'expertise et l'expérience pour répondre aux attentes des clients

## Que pouvons-nous vous apporter ?

Des spécialistes dédiés. Une connaissance globale du marché de la réassurance.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

- Notre expérience et nos expertises techniques en traité et facultatives
- Notre agilité et disponibilité au service des clients et des équipes directes
- Une structure transversale au sein du groupe
- L'innovation



**LSN Ré Walbaum**, filiale de courtage de réassurance du Groupe Diot-Siaci



15 collaborateurs



Primes placées 2021 :  
53 % : Non life  
47 % : Life, Accident and Health



4,6M € de CA en 2021

# CAPTIVES — SOLUTIONS & TRANSFERTS ALTERNATIFS

## État et capacité du marché

En 2022, les captives ont continué d'avoir un rôle nécessaire dans les placements d'assurance des clients. Nous témoignons que l'auto-assurance reste un des moyens d'adaptation des assurés dans un marché qui reste dur, certes, mais avec une tendance à se stabiliser sur un plateau élevé. La tendance des deux dernières années se prolonge encore cette année : les groupes détenant une captive ont employé cet outil comme un levier incontournable de négociation pour les placements de leurs programmes d'assurance.

## Politique de souscription

Dans le cadre des études de faisabilité, les branches Dommages et RC Générale restent les plus sollicitées pour des études de création. Cependant, en 2022 le risque cyber est impliqué à un plus haut degré dans les réflexions captives. En effet, le marché assurantiel est confronté à la difficulté de mesurer ce risque relativement récent et évolutif, avec une exposition à des sinistres de haute intensité et un historique limité qui ne permet pas une modélisation statistique ou actuarielle.

Dans un contexte où les compagnies d'assurance qui souscrivent en première ligne sont de plus en plus sélectives, la captive peut répondre en partie à la problématique actuelle de souscription du risque cyber et joue un rôle dans le financement de ces lignes jugées chères et trop limitées.

Le dernier rapport sur le risque cyber de la Direction Générale du Trésor suggère que la captive est même une solution pertinente dans la mutualisation des sinistres et qu'un mécanisme de provisionnement permettrait un lissage dans le temps des sinistres de haut impact, ce qui ferait des captives l'outil de financement de risques le plus adapté aux risques exceptionnels.

Sans surprise, 2RS reste très sollicité en 2022 pour mettre en place de nouveaux programmes, y compris le risque cyber, et réalise des études de faisabilité pour les groupes qui ne disposent pas d'outil captif.

## Pertinence des Solutions et Transferts Alternatifs

Les difficultés de placement et les prix pratiqués encouragent les entreprises à réfléchir à de nouvelles façons de gérer leurs risques. En 2021, les effets de la crise sanitaire ont poussé les captives à proposer des couvertures contre les maladies transmissibles et les pertes d'exploitation qui en découlent. En 2022, les restrictions du marché sur les risques cyber poussent les captives à proposer des solutions alternatives.

Dans ce contexte, le transfert alternatif à travers la captive est plus pertinent que jamais et se montre avantageux face aux solutions dites traditionnelles. Le marché considère désormais le risque pandémique comme difficile à assurer et dispose d'une capacité contractée sur le risque cyber du marché.

*La principale différence entre une captive et les solutions ART (assurance paramétrique, réassurance structurée) réside dans le fait qu'une captive utilise ses capitaux propres et non ceux d'un tiers.*

## Domiciliation des captives en France

L'ACPR – L'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution – a accordé en 2021 deux agréments supplémentaires pour atteindre un total de huit captives hexagonales, dont trois gérées par 2RS, après une sécheresse de presque 20 ans quant à la création de captives sur le sol national.

**2RS est le premier gestionnaire en Europe continentale en nombre de captives ainsi que le seul gestionnaire indépendant en France.**

Pendant ces deux décennies, rien n'empêchait les entreprises de créer une captive en France, cependant les conditions – de marché, fiscales et réglementaires – n'encourageaient pas leur domiciliation.

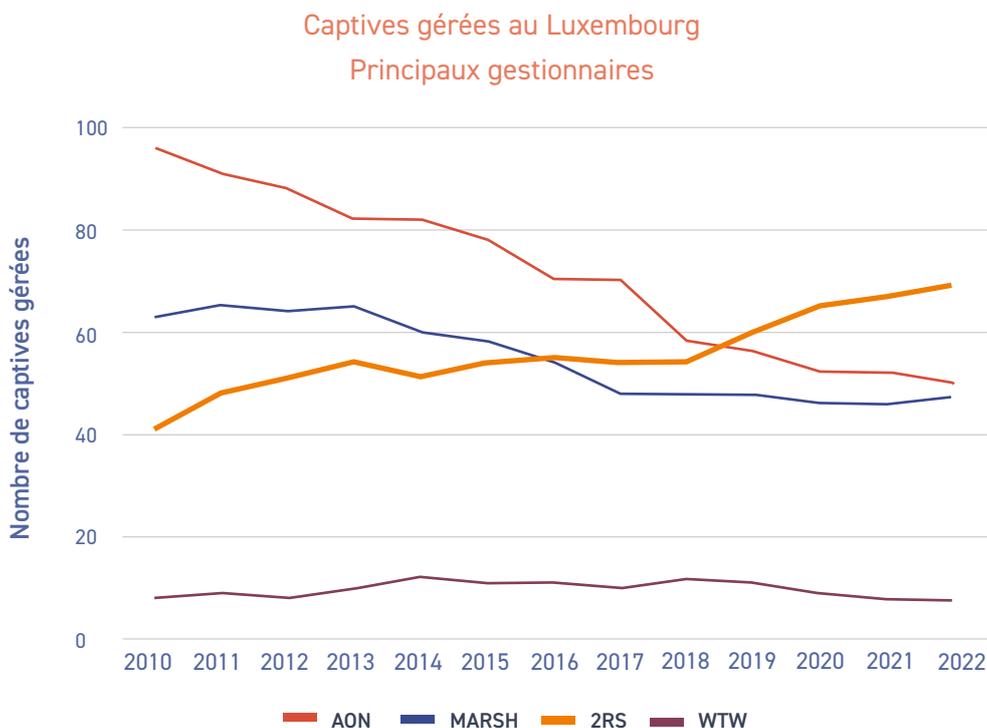
En France, la provision d'égalisation (mécanisme par lequel une provision technique est constituée et dont sa dotation est déductible de l'assiette imposable) reste strictement limitée aux risques de catastrophes naturelles et à l'assurance-crédit.

L'amendement dans la loi de Finances vise à élargir cette provision d'égalisation à tous les risques, y compris le risque cyber, comme c'est le cas au Luxembourg. Ce mécanisme tant attendu viendrait encourager le développement des captives en France ; cependant ledit amendement n'a pas vu le jour dans la loi de Finances 2021. Les yeux de tous les acteurs de la place sont fixés sur 2023 ou avec une bonne surprise avant la fin de 2022.

**Quant à la provision d'égalisation, Bercy a fait savoir que le point de référence était le mécanisme de provisionnement luxembourgeois et compte installer, si le projet avance, un dispositif similaire, voire meilleur.**

Quelle que soit l'évolution du projet, la France doit être considérée comme un domicile potentiel et figure comme option sur plusieurs études de faisabilité, où les acteurs économiques n'attendent pas l'amendement pour y établir leur captive. Tout indiquerait que la volonté y est, puisque L'ACPR dispense les captives depuis 2021 de la remise de certains rapports réglementaires afin de faciliter leur gestion. À ce jour, nous n'avons pas reçu de demande formelle pour rapatrier une captive sur le sol français, mais des projets sont à l'étude.

**Le Luxembourg compte 196 captives dont un tiers d'origine française.**



## Solution captive : outil durable ?

Une captive s'inscrit dans un plan de gestion de risques à court, moyen et long terme. La filiale nécessite une capitalisation conséquente pour assurer la solvabilité de la structure sous la réglementation Solvabilité II. Une capitalisation importante garantit la pérennité des outils captifs.

Le marché dur s'assouplira incontestablement à un moment donné. Toutefois, la gestion des rétentions restera un moyen stratégique et tactique de continuer à peser à long terme sur le marché de l'assurance et d'accéder au marché de réassurance.

*La captive dote le Risk Manager d'un véritable outil de pilotage de risque, élargit son champ d'action et lui donne une maîtrise de la prévention.*

### À propos de 2RS

Risk And Reinsurance Solutions (2RS), filiale de DIOT-SIACI dans le domaine du conseil et de la gestion de captives et de programmes de transfert alternatif des risques (Alternative Risk Transfer) est le leader de la gestion de captives en Europe Continentale.

Le siège de 2RS est installé au Luxembourg, avec des filiales implantées en France, Malte et en Suisse et est représenté en Irlande.

2RS est le premier et seul gestionnaire indépendant présent en France.



**Ignacio Calderon**  
Directeur Études,  
2RS



# FLOTTES AUTOMOBILES

## Tendance générale

L'assurance des flottes automobiles connaît un redressement technique progressif depuis fin 2018, selon l'application d'une nouvelle doctrine marché : l'automobile n'est plus un produit d'appel et doit contribuer à la rentabilité au même titre que les autres lignes d'assurance.

Ce mouvement de fond, mis en œuvre depuis par la totalité des assureurs de la place, ne faiblit pas pour la campagne de renouvellements 2023. Entamé pour des raisons structurelles, il perdure sur un marché impacté par plusieurs événements conjoncturels aux impacts significatifs.

- La crise sanitaire de la COVID, malgré son impact sur la sinistralité 2020/2021, n'est pas de nature à modifier cette tendance. Elle reste considérée comme ayant eu un effet ponctuel, alors que le marché est lui focalisé sur une recherche d'équilibre structurel long terme.
- En revanche, elle a amorcé, avec la reprise économique qui a suivi, une période d'inflation qui a lourdement impacté l'écosystème automobile, allant jusqu'à des problématiques de pénuries de composants sans solution à court terme.
- La crise ukrainienne est venue amplifier ce phénomène en 2022, avec un impact à nouveau particulièrement marqué en automobile.
- Les événements climatiques du printemps et de l'été sont venus également aggraver le bilan 2022 à date.

## Capacité du marché

Les contraintes légales liées à l'assurance Responsabilité Civile Automobile obligatoire ne favorisent pas l'émergence de challengers qui restent en nombre très limité et maintiennent une approche prudentielle favorisée par l'attrition de l'offre.

Il est toujours à noter :

- pas de variation de la capacité offerte des grands intervenants en risque automobile d'un exercice sur l'autre ; du fait de la nature même du risque,
- le nombre d'intervenants reste particulièrement restreint sur les activités présentant un risque de sinistralité de forte intensité.

## Évolution des garanties

Les impératifs juridiques encadrant l'assurance des véhicules terrestres à moteur freinent l'innovation et la créativité.

On note que le phénomène des grands comptes optant pour l'auto-assurance sur les garanties contractuelles et/ou la mise en place de franchises élevées réduisant fortement le volume de primes transférées auprès des compagnies d'assurances, commence à toucher significativement les parcs de taille moyenne.

## Dynamique tarifaire

Malgré des renouvellements 2022 de bon augure, pour les entreprises clientes présentant des résultats techniques équilibrés, la nouvelle donne de l'inflation laisse présager une recherche assidue d'effet prix pour 2023. Ce phénomène est d'ores et déjà annoncé par la majorité des assureurs du marché.

À noter, la pression tarifaire toujours en accentuation sur les risques n'entrant pas dans les appétits des assureurs (location, transports, risques aggravés). La raréfaction d'offre pèse lourdement sur le rapport de force dans les négociations, avec une concentration de la marge de manœuvre sur les intermédiaires majeurs du marché (poids de leur portefeuille auprès des assureurs).



## L'IMPACT DES NOUVELLES MOBILITÉS ET USAGES DU (TÉLÉ) TRAVAIL

Savez-vous comment se déplacent vos collaborateurs depuis l'essor des nouvelles mobilités et du télétravail ?

La loi d'orientation des mobilités (LOM) de 2019, concernant notamment les EDPM-Engin de Déplacement Personnel Motorisé-, et l'essor du Télétravail, accéléré par la crise sanitaire, ont lourdement impacté les modes de déplacements de vos collaborateurs.

Or, tous les déplacements de vos collaborateurs, pour une mission professionnelle, peuvent impacter la responsabilité civile de votre entreprise OU sa responsabilité civile automobile.

En effet, parmi les EDPM certains sont des Véhicules Terrestres à Moteur soumis à obligation d'assurance automobile, par définition exclue des couvertures responsabilité civile générale. C'est par exemple le cas d'une trottinette électrique ou d'une gyroroue, mais pas d'un vélo à assistance électrique.

C'est cette distinction qu'il est important de maîtriser afin de cartographier les usages et les véhicules ainsi que d'adapter les couvertures RC Générale ou RC Automobile. La définition d'une politique de mobilité est également un outil clé pour garder cette problématique de frontière RC sous contrôle.

## EXPERTISE DIOT-SIACI

### Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

Diot-Siaci est un acteur majeur sur le marché de l'assurance des Flottes Automobiles depuis plus de 30 ans et intervient sur les plus grands parcs automobile français.

Nous accompagnons nos clients pour la couverture de leurs 500.000 véhicules, et assurons la gestion de près de 50.000 sinistres par an.

### Comment nous vous accompagnons ?

Notre objectif est de dessiner la solution la plus adaptée aux besoins de chacun de nos clients sur l'ensemble de leur risque automobile : assuré, auto-assuré et servicing connexes. A ce jour, l'accompagnement de nos clients sur leur auto-assurance représente plus d'un tiers de l'activité du département Flottes Automobiles et se complète par la sélection des meilleurs partenaires : Réparateurs agréés, Experts, Préventeurs, Start-up de l'écosystème automobile, Glaciers, etc.

### Que pouvons-nous vous apporter ?

Notre offre d'accompagnement s'appuie sur 2 piliers :

- L'Humain, avec des équipes de spécialistes dédiés et constitués de collaborateurs formés en interne (processus de 3 ans) ou recrutés sur le marché en cabinets de courtage, compagnies d'assurances et gestionnaires de parc.
- Le Digital, avec une offre complète d'outils à disposition des Risk Manager, Gestionnaires de parc et Collaborateurs.

### Qu'est-ce qui nous différencie ?

Notre plus grande fierté est la fidélité de nos clients, souvent sur plusieurs décennies et pour certains depuis plus de 30 ans.

C'est de cette historique de partenariat et de pérennité que nous avons développé une offre de services entièrement tournée sur la relation humaine avec nos clients. Chaque membre de l'équipe est identifié nominativement, joignable directement sur sa ligne téléphonique/son e-mail et bénéficie du soutien d'un binôme et de son management de proximité (équipe de moins de 10 collaborateurs).



**Florent Lebigot**  
Directeur Flottes Automobiles



65 collaborateurs



645 clients



+ de 400 K véhicules au siège et  
500 K en vision nationale Groupe



50 000 sinistres traités par an

## Tendance générale

Sur le marché des grands patrimoines immobiliers, le durcissement amorcé en 2020 et 2021 se confirme en 2022 notamment pour le placement en dommages.

Dans le secteur public et pour les bailleurs sociaux, l'offre est réduite à quelques acteurs entraînant ainsi des revalorisations tarifaires sans précédent lors des appels d'offres après des années de baisse ininterrompue.

Les cahiers des charges sont scrutés à la loupe et les « fantaisies » de quelques consultants laminées par un catalogue de réserves de plus en plus drastiques.

Il est vrai que la mise en œuvre de la convention IRSI mi 2018 entraîne une inflation de recours, notamment en dégât des eaux, avec finalement assez peu de moyens de contrer techniquement puisque tous ces recours sont honorés au 1er euro (abrogation des franchises). Les bailleurs sociaux s'émeuvent d'ailleurs de cette situation et tentent de se regrouper pour entamer des discussions avec les assureurs et amender au moins partiellement cette convention qui leur est défavorable.

Les événements naturels de plus en plus fréquents et de plus en plus intenses ont également des conséquences très fortes sur les majorations observées ces derniers mois.

Dans le secteur privé des grandes foncières et gestionnaires de Société civile de placement immobilier (SCPI) notamment, la tendance est également très haussière avec un examen de plus en plus rigoureux de la composition des parcs et des mesures techniques par catégorie d'actifs, ce qui se pratiquait peu auparavant. En effet, dans les baux commerciaux les clauses de renonciation à recours réciproques exposent fortement les compagnies qui souhaitent impérativement connaître les moyens de prévention/protection des occupants.

L'autre grande nouveauté est la renégociation par tous les assureurs des intercalaires chacun y allant de ses clauses pour être bien certain d'exclure définitivement les risques non maîtrisés révélés massivement lors de la crise sanitaire (pertes de loyers sans dommages, cyber).

## Capacité du marché

Dans les deux secteurs, public et privé, la capacité s'est réduite en dommages et les sous-limites fleurissent de plus en plus notamment en frais et pertes. Les très grands patrimoines qui pouvaient parfois se placer à 100 % chez certains assureurs US supposent désormais une coassurance étendue compliquant les placements.

## Évolution des garanties

Les assureurs souhaitant revenir aux fondamentaux, les inflations de garanties sont révolues. La souscription des risques de l'immobilier redevient très technique avec une attention très marquée pour les parcs dont la destination est souvent variée. De plus en plus de sous-limites sont imposées.

## Dynamique tarifaire

Le marché est toujours orienté à la hausse avec un impact très significatif de l'inflation et une indexation qui sera probablement autour de 10 % en 2023.

Il faut espérer voir un retour à plus de concurrence pour que cette tendance s'inverse dans les années à venir.

## FOCUS FISCALITÉ

Suivant l'article 1001 du Code Général des Impôts [extrait ci-dessous], la taxe « incendie » est la suivante :



1° Pour les assurances contre l'incendie :

à 7 % pour les assurances contre l'incendie relatives à des risques agricoles non exonérés ; sont, d'une manière générale, considérées comme présentant le caractère d'assurance de risques agricoles, les assurances de tous les risques des personnes physiques ou morales exerçant exclusivement ou principalement une profession agricole ou connexe à l'agriculture telles que ces professions sont définies par les articles L722-9 et L722-28 du code rural et de la pêche maritime, ainsi que les assurances des risques des membres de leurs familles vivant avec eux sur l'exploitation et de leur personnel et les assurances des risques, par leur nature, spécifiquement agricoles ou connexes ;

à 24 % pour les assurances contre l'incendie souscrites auprès des caisses départementales ;

**à 30 % pour toutes les autres assurances contre l'incendie ;**

Toutefois les taux de la taxe sont réduits à 7 % pour les assurances contre l'incendie des biens affectés de façon permanente et exclusive à une activité industrielle, commerciale, artisanale ou agricole, ainsi que des bâtiments administratifs des collectivités locales.



Pour le patrimoine des bailleurs immobiliers (hors habitation), une lecture plus stricte des règles fiscales risque d'entraîner des conséquences sur le niveau des taxes d'assurances appliquées sur les contrats Multirisques Immeubles.

En effet, l'administration fiscale demande dorénavant aux assureurs une application littérale de l'article 1001 et donc de justifier de la dérogation à 7 %.

En clair, les assureurs demandent (ou vont demander) à leurs assurés de pouvoir **justifier de la destination « permanente et exclusive » (article 1001 du CGI) des biens assurés à une activité industrielle, commerciale ou artisanale, ou à des bâtiments administratifs de collectivités locales.**

En pratique l'assuré devra obtenir cette attestation auprès de son centre des impôts et la communiquer à son assureur (via son courtier) pour permettre le maintien de la taxe Incendie à 7 %.

A défaut, la taxe sera de 30 % ce qui entraînera une augmentation du montant final (TTC) de la prime d'assurances.

Nous sommes, bien entendu, aux côtés de nos assurés afin d'éviter tout excès de zèle dans l'application de la doctrine fiscale, qui consisterait notamment à adopter une trop grande rupture dans les pratiques. Il est vrai que dans un contexte de hausse de prix de l'assurance depuis 4 ans, et d'inflation économique depuis début 2022, ce n'est vraiment pas le moment pour les assurés de subir une augmentation aussi forte des taxes incendie.

# EXPERTISE DIOT-SIACI

## Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

Un pôle d'expertise dédié aux entreprises du secteur immobilier public et privé.

Une activité de conseil dédiée pour les opérateurs publics du logement social.

Une expérience et une expertise technique reconnues en matière de placement de grands programmes immobiliers tant en France qu'en Europe (LPS).

## Comment nous vous accompagnons ?

Une connaissance approfondie des activités de nos clients pour un accompagnement permanent dans l'analyse de leurs risques et la gestion de leurs sinistres.

## Que pouvons-nous vous apporter ?

Une gestion réactive et de proximité avec la production de notes techniques, de notes de conjoncture, de manuels d'assurance.

L'organisation de réunions d'information à destination des équipes opérationnelles chez les clients.

Des outils de BI développés depuis plusieurs années qui offrent aux clients un suivi précis des résultats de leurs programmes.

## Qu'est-ce qui nous différencie ?

Des propositions de montage et de garanties adaptées aux expositions de nos clients, notamment pour les risques de fréquence.

Des délégations de gestion des sinistres permettant notre intervention directe sur 90 % du volume des sinistres gérés.



8,5 M€  
de CA



45  
collaborateurs



450  
clients



100 M€  
de primes  
placées



25 000  
sinistres  
traités par an



**Olivier Descamps**  
Directeur Département  
Immobilier

# DATA INTELLIGENCE

## Notre objectif, valoriser la data pour l'analyse décisionnelle

Composé d'experts de la donnée à tous les niveaux, le département Data Intelligence produit toute la data IARDT et conçoit entre autres les outils de dataviz mis à disposition du client. Proposés à travers des offres packagées et adaptées, ils centralisent toutes les données du client pour un pilotage « tout en un » en temps réel. Nos outils sont aussi enrichis de données externes et de la part de nos nombreux partenaires pour élargir les champs d'analyses et proposer la vision la plus fine qui existe.

Parce qu'assurer une restitution fiable et de qualité fait partie de notre ADN, des contrôles automatisés de la donnée et des KPI sont intégrés à tous nos outils.

## Le pôle Data c'est :



Une multiplicité et une diversité de données brassées depuis tous les systèmes



Une harmonisation des données dans notre dataware pour une exploitation facilitée



Plus de 50 000 envois de fichiers chaque année pour alimenter les outils internes et de nos partenaires

## Les principales missions et périmètre du département

### Reportings clients :

- Standards et intégrés aux offres de chaque branche
- Sur-mesure et en fonction des spécificités clients
- Intégrés aux espaces extranet clients

### Enrichissement des entrepôts de données :

- Utilisation régulière de sources externes pour fiabiliser les données et étoffer nos possibilités d'analyses et de reportings
- Consolidation et réutilisation de toute nouvelle source de données dans l'entreprise

### Conception des outils de pilotage interne :

- Suivi de la qualité de service, de la qualité de gestion
- Suivi du renseignement et de la qualité des données

### Évangélisation autour de la data :

- Animation et sensibilisation des opérationnels sur la donnée : pourquoi bien saisir
- Contrôles a posteriori permettant de fiabiliser les données et permettre des boucles de feed-back managérial

### Veille technologique :

- Pour des offres en amélioration continue
- Pour maintenir une longueur d'avance sur les concurrents



**Justine Fidan**  
Responsable Data Intelligence



## Suivi Sinistralité



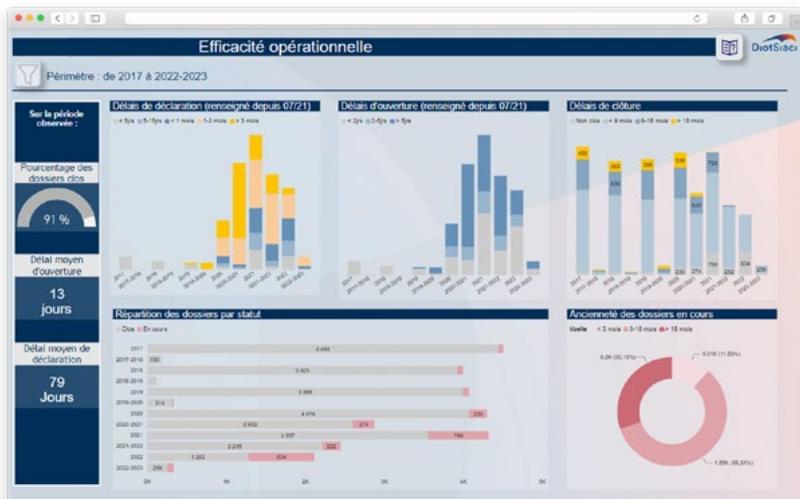
- Saisonnalité
- Analyse par critère (circonstances, populations, etc.)
- Préventions



## Suivi Opérationnel



- Révisions de dossiers
- Suivi des pièces
- Qualité de la donnée



# AVIATION

## Tendance générale

Malgré un début d'année 2022 marqué par la décélération du durcissement de marché, nous observons un retour à une fébrilité des assureurs et à une incertitude dans les projections de stratégie de souscription, en particulier à la suite de la situation géopolitique en Ukraine/Russie.

Déjà lourdement impacté par les conséquences du sinistre B737 Max et de la crise du Covid-19, le marché aéronautique subit les effets de la guerre en Ukraine et les mesures de sanctions/contre-sanctions adoptées par les Occidentaux et la Russie. En mars 2022, la Russie a autorisé les compagnies aériennes nationales à prendre possession et à immatriculer les aéronefs en « lease », c'est-à-dire appartenant aux loueurs d'aéronefs étrangers. De fait, l'immobilisation de cette flotte présente en Russie, dont la valeur totale représenterait entre 10 et 15Md \$, entraînerait le déclenchement des garanties prises par les lessors et la survenance d'un sinistre de particulière intensité.

## Capacité du marché

La sélectivité des risques et l'analyse approfondie de la sinistralité restent constantes. En revanche, l'exercice du premier semestre 2022 a révélé une certaine reprise des appétits de risques sur les segments traditionnels, en particulier Responsabilité Civile Produits (Aerospace) et aviation générale pour des risques européens et non sinistrés.

Dans son ensemble, le marché reste en surcapacité malgré certains retraits, en particulier sur le marché Risques de Guerre du fait de la crise Ukraine/Russie. Les assureurs historiques conservent leurs parts, mais peu d'acteurs nouveaux apparaissent dans un contexte particulièrement incertain.

## Évolution des garanties

Le recentrage des polices aéronautiques autour des garanties classiques, standards de marché se confirme. Les assureurs se montrent réticents ou sont particulièrement vigilants à la souscription d'extensions spécifiques nouvelles si elles ne sont pas déjà prévues dans les programmes existants.

## Dynamique tarifaire

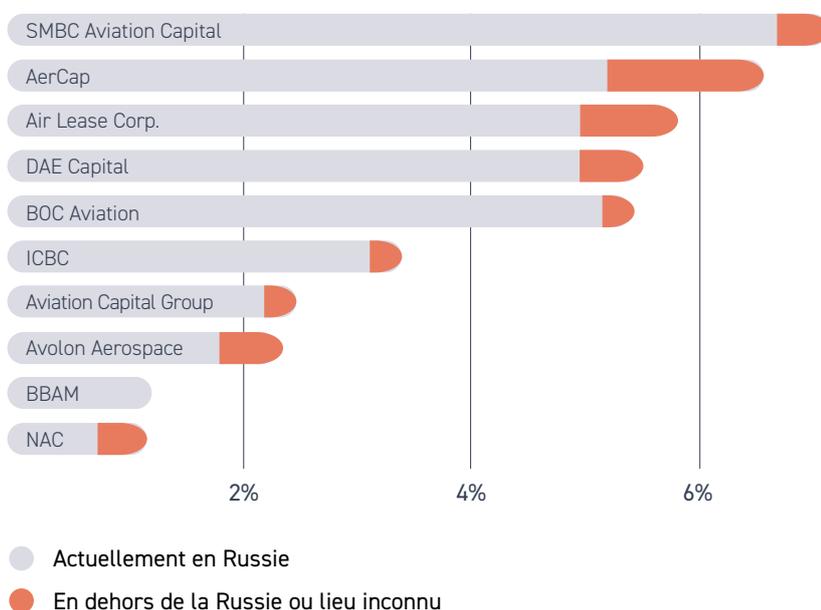
La fin d'année 2021 et le début d'année 2022 ont montré une décélération nette des hausses tarifaires, cette constatation étant davantage confirmée sur le segment de la Responsabilité Civile Produits (Aerospace) que sur ceux de la Responsabilité Civile Professionnelle et de l'aviation générale.

La projection du second semestre 2022 est très incertaine. Les effets à long terme de la crise en Ukraine pourraient d'ores et déjà avoir des impacts sur les conditions de renouvellement de fin d'année.

## RUSSIE/UKRAINE : IMPACT SUR LE MARCHÉ AÉRONAUTIQUE

Près de 500 aéronefs en lease se trouvaient en Russie au moment de l'invasion russe en Ukraine le 24 février 2022. Au terme du décret russe en date du 14 mars, le gouvernement russe a autorisé ses compagnies aériennes à réimmatriculer les appareils appartenant aux lessors occidentaux. En avril 2022, seuls 41 appareils sur la flotte de 500 avaient pu être retirés de Russie (*source : Cirium*).

### Répartition du marché de leasing en Russie (en avril 2022)



Source : IBA

Dès le 24 mars, les Lloyds avaient averti que l'invasion russe aurait un impact «majeur» sur le marché. En effet, l'immobilisation de cette flotte présente en Russie entraînerait le déclenchement des garanties prises par les lessors au titre de leurs polices contingentes, et ce pour un sinistre représentant la valeur totale des aéronefs concernés, soit entre 10 et 15Md \$.

Malgré de longues procédures de réclamations à prévoir, les réassureurs les plus importants du marché anticipent d'ores et déjà les conséquences financières de cette crise. Le réassureur Scor aurait provisionné 85 M€ pour couvrir les frais d'indemnisation «au titre du conflit en Ukraine», il en serait de même pour Munich Re (100 M€) et Swiss Re (283M USD). Si le marché se prépare à supporter les effets de la guerre, il est encore trop tôt pour établir son impact précis sur les prochains renouvellements de fin d'année.

## EXPERTISE DIOT-SIACI

### Quelle est notre expertise technique opérationnelle ?

Le département Aviation intervient sur l'ensemble des domaines d'expertise du secteur : industrie et sous-traitance aéronautiques, assistance au sol, aviation générale, aéroports, airlines. L'expérience, la technicité et la réactivité de l'équipe dédiée aux sujets aéronautiques permettent un accompagnement spécifique pour le conseil, le placement et le suivi dans la gestion des risques en France ou à l'international.

### Comment nous vous accompagnons ?

Compte tenu de la spécificité du secteur, nos forces d'accompagnement sont triples : maîtrise technique, connaissance du marché et réactivité. Ces trois éléments sont fondamentaux pour satisfaire nos clients et être au plus près de leurs activités et de leurs risques pour proposer des solutions sans cesse adaptées à leur développement et à l'évolution de leurs expositions.

### Que pouvons-nous vous apporter ?

Une équipe spécialisée et un accompagnement technique au quotidien.

Notre présence sur le marché nous permet d'avoir accès à l'ensemble du marché mondial, en totale indépendance.

### Qu'est-ce qui nous différencie ?

- Notre souplesse d'organisation : une équipe expérimentée, flexible et réactive
- Notre connaissance du marché d'assurance
- Un accompagnement spécifique et personnalisé des clients
- Des outils de placements sur le marché aéronautique (lineslips)
- **Une vision du métier de courtier spécialisée et adaptée à l'évolution actuelle du marché Aviation : le triptyque « expérience, technicité, réactivité »**



+ de 80  
clients



10 M€  
de primes gérées



**Christophe Lot**  
Directeur Aviation

# ASSURANCE CRÉDIT, CAUTIONS, FINANCEMENT

## Tendance générale

Alors que l'on nous annonce une forte progression des défaillances d'entreprises, les liquidités apportées par les principaux pays développés, dans leurs économies, ont soutenu la croissance dans ces États et ont favorisé le commerce mondial, la demande en logistique et fait exploser les coûts du fret international.

La guerre russo-ukrainienne, les nouvelles vagues de Covid avec les fermetures d'usine en Chine ont fortement déstabilisé l'activité, faisant chuter les prévisions de croissance en raison de la forte inflation sur les matières premières agricoles et non agricoles, conduisant à une remontée des taux d'intérêt par les banques centrales.

La croissance a commencé à ralentir et le scénario d'une récession se rapproche à grands pas. Ce flux plus important de défaillances d'entreprises en France et à l'international et les remontées des taux d'intérêt, vont fragiliser les pays et les entreprises fortement endettées.

D'autre part, la crise énergétique pourrait entraîner des conséquences majeures en cas de black-out l'hiver prochain, ce qui pourrait fragiliser un peu plus la croissance.

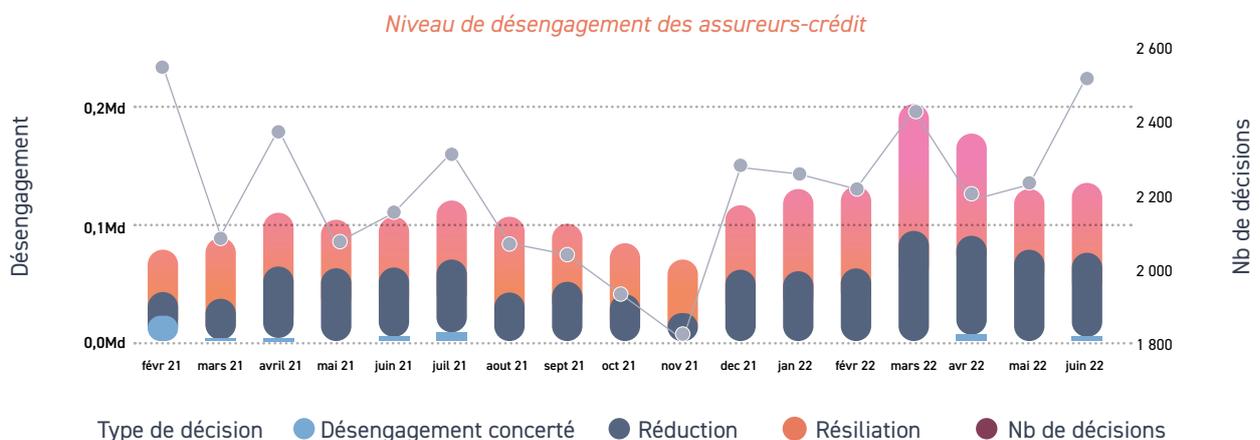
## Capacité du marché

Le niveau d'appétit aux risques des assureurs crédit était très important depuis mi 2020, un tel environnement pourrait remettre en cause la doctrine qui dominait depuis plus de deux ans. Le principal indicateur à suivre sera l'évolution du niveau de défaillances pour juger de la capacité des assureurs crédit à poursuivre leur accompagnement.

## Évolution des garanties

Diot-Siaci Crédit publie un baromètre trimestriel qui s'appuie sur :

- Le taux de désengagement, qui mesure les réductions et résiliations des garanties.
- Le taux d'acceptation, qui mesure les garanties accordées face aux garanties demandées retraitées des désengagements.



Nous constatons une tendance haussière des désengagements de la part des assureurs crédit sur le premier semestre 2022. Sans surprise, ce sont les très petites entreprises qui commencent à afficher des signes flagrants de difficultés.

### Taux de satisfaction : indice 100 en 01/2020



Les assureurs crédit accordent des garanties en intégrant la prévention du risque à horizon 6-9 mois.

Depuis l'été 2020, le niveau d'appétit aux risques des assureurs crédit n'a cessé de progresser.

Sur le premier semestre 2022, le taux progresse légèrement ce qui s'explique en grande partie par l'effet inflationniste et des besoins de couvertures grandissants pour faire face à la hausse des prix des matières et de l'énergie.

Nous observons néanmoins un net repli de notre indice en août 2022 (-5pts) en raison de l'impact des réponses restrictives dans le secteur de l'énergie.

## Dynamique tarifaire

Compte tenu de la faiblesse de la sinistralité, le marché mondial de l'assurance-crédit était orienté en baisse sur les taux de prime depuis le début 2021.

Portées par la forte progression de leur chiffre d'affaires et d'une sinistralité très basse, les entreprises tentent, sans doute avant une remontée de la sinistralité et donc des taux, de négocier de nouvelles conditions plus favorables en figeant les taux sur la durée ou en négociant des clauses plus difficiles à mettre en place.

En fonction de la brutalité du ralentissement, la sinistralité pourrait commencer par une fréquence plus élevée avant de passer sur une intensité plus forte, qui serait synonyme de retournement de tendance sur les taux de primes.

### À propos :

Diot-Siaci Crédit à l'occasion du rapprochement des groupes Diot et Siaci est devenu leader en France du courtage spécialisé en assurance-crédit, en cautions et financements. Il s'appuie au niveau international sur le plus puissant réseau de correspondants (ICBA + de 600 experts – 50 pays), nous permettant d'accompagner les grands groupes dans leur développement international.

115 experts composent nos équipes et nous nous appuyons sur des outils technologiques performants permettant de délivrer des reportings de qualité à nos clients. Grâce à des web services nous permettant de rapatrier les garanties délivrées par les assureurs aux clients, nous sommes en mesure de suivre plus de 100 milliards d'euros de garanties.

Dans un environnement de plus en plus incertain, nos équipes sont mobilisées pour apporter des solutions performantes et innovantes dans le financement des entreprises et en recourant au marché de l'assurance pour placer des cautions.

**Philippe Puigventos**  
Président de  
Diot-Siaci Crédit





[WWW.INFO.DIOT-SIACI.COM](http://WWW.INFO.DIOT-SIACI.COM)

#### **SIACI SAINT HONORE**

Siège social : Season, 39 rue Mstislav Rostropovitch - 75815 Paris Cedex 17 - Tel: +33 (0)1 4420 9999 - Fax: +33(0)1 4420 9500 - Courtier d'assurance ou de réassurance - N° d'immatriculation ORIAS 07 000 771 - Société par actions simplifiée au capital de 76 884 940 € - 572 059 939 RCS Paris - APE 6622 Z - N° de TVA Intracommunautaire : FR 54 572 059 939. SIACI SAINT HONORE est soumise au contrôle de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution)

#### **DIOT**

Siège social : 1 rue des Italiens, 75307 PARIS CEDEX 09 FRANCE Société de Courtage d'Assurances et de Réassurances SAS - Capital : 1 831 008 € - RCS Paris 582 013 736 - N° TVA FR 92 582 013 736 - N° ORIAS : 07 009 129 [www.orias.fr](http://www.orias.fr). Sous le contrôle de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution) 4, place de Budapest - CS 92459 - 75436 PARIS CEDEX 09