



## Episode 6 | Les tendances du marché des lignes financières, par Olivier de Laage, Directeur du département des Lignes Financières, Marsh France

### Sandra Magny

Bonjour à tous, je suis ravie de vous retrouver aujourd'hui pour un nouvel épisode de notre série de Podcasts 2024 « A l'écoute du marché de l'Assurance ». Je suis Sandra Magny, Directrice des Marchés pour Marsh en France et j'ai le plaisir de recevoir aujourd'hui Olivier de Laage, Directeur de notre département « Fin Pro ». Bonjour Olivier,

**Olivier de Laage** : Bonjour Sandra.

### Sandra Magny

Peux-tu nous dire d'une manière générale comment se comporte le marché sur ta branche qui, bien évidemment, comme on le sait tous, comporte plusieurs produits ?

### Olivier de Laage

Les propos qui vont suivre vont s'adresser aussi bien aux Grands Comptes qu'aux entreprises de plus petites tailles.

Au global les lignes financières sont toutes orientées à la baisse dans des proportions qui sont assez similaires, avec l'exception récurrente depuis quelques années de la fraude.

Nous avons un accompagnement de la part des assureurs tenant sur les dossiers qui sont non sinistrés et une ouverture sur les capacités additionnelles avec des assureurs qui ont une politique quand même agressive. Cela permet de remettre un peu de compétition d'une part, et d'autre part, cela permet à des assurés ayant fait le choix de réduire leur capacité dans les années de *hard market* d'envisager de racheter de la capacité.

On ne constate pas ou peu de discussions au niveau des textes sauf des problématiques clients particuliers et deux ou trois autres petits sujets sur lesquels je reviendrai je pense un petit peu plus tard.

Sur la fraude, le marché reste sinistré, mais avec moins d'acteurs en première ligne. La fraude externe a mis à mal les portefeuilles, et les

mécanismes frauduleux sont de plus en plus sophistiqués. Malgré des actions de prévention internes et une amélioration certaine des procédures anti-fraude, nous ne constatons pas de baisse dans la sinistralité. Il est possible que des actions correctives comme un relèvement des franchises, puissent être prises encore cette année par les assureurs mais sur les comptes à risques et ou sinistrés.

En Réclamations liées à l'Emploi (l'EPL), il y a toujours peu de profondeur de marché, toujours des mises en place sur les pays à risques (US, Angleterre ou Australie), mais peu de programmes centralisés auprès de la maison mère française. Pourtant, il est quand même probable que ce soit plus économique de procéder de cette manière.

En RC professionnelle, hors institutions financières, il y a un appétit certain sur les SS2I, mais beaucoup plus mesuré sur les professions réglementées comme les avocats.

### Sandra Magny

Si je résume, c'est plutôt positif avec plus de compétition, excepté la fraude qui reste un marché peut-être plus tendu. Peux-tu nous faire un point sur la réglementation qui, on le sait tous en France et même en Europe, voire dans le monde, évolue année après année ?

### Olivier de Laage

Aujourd'hui, on est quand même dans un contexte politique et économique un peu atypique. Les assureurs vont quand même être attentifs à la santé financière de leurs assurés, quelle que soit la taille du client.

Nous ne connaissons pas encore la politique budgétaire française qui sera appliquée compte tenu de la procédure européenne qui a été lancée contre la France, il est imaginable que des mesures de redressement soient prises.

L'inflation semble ralentir, ce qui pourrait permettre une reprise économique vers 2026. Mais quels seront les impacts en termes de fiscalité, d'emploi, de développement économique et à quel horizon de cette future politique budgétaire ? Nous ne pouvons pas encore le dire, restez quand même optimiste.

Il y a tout de même quelques points à souligner, quelle que soit la taille de l'assuré, Grands Comptes, ETI, PME.

Les clauses sanctions : chaque assureur a peu ou prou la sienne, il est de temps en temps difficile de convaincre tout le monde de fonctionner sur la même clause. Des efforts manifestes sont faits, mais avoir une clause marché claire, formelle et limitée serait appréciable. Idem sur les clauses guerre en cyber.

Un certain nombre d'assurances de lignes financières bénéficiaient des personnes physiques. Il est donc essentiel de s'assurer qu'elles pourront bien être accompagnées localement par l'assureur, où qu'elles soient dans le monde.

Un environnement réglementaire et des régulateurs de moins en moins souples, une tendance générale des Etats à verrouiller plus qu'à déverrouiller les activités d'assurance, comme par exemple, la Suisse ou le UK. Il y a quand même beaucoup d'incertitudes sur les conditions d'intervention dans d'autres pays, y compris parfois même au sein de la LPS (Libre Prestation de Services), car il n'y a pas de position harmonisée des assureurs.

#### Sandra Magny

Si je résume, la santé financière de nos clients, est un point d'attention pour les assureurs. A cela s'ajoute un contexte économique, politique mais aussi réglementaire qui évolue et qui peut aussi amener des sources d'incertitude. Donc dans ce contexte-là, as-tu des conseils spécifiques à donner aux personnes qui nous écoutent ?

#### Olivier de Laage

Le préalable, c'est d'essayer de conserver des relations pérennes avec ses assureurs. On voit très clairement des effets positifs quand un assureur a plusieurs engagements sur plusieurs programmes. Il faut faire attention au choix de ces assureurs, il faut privilégier les assureurs qui sont bien notés, bien identifiés et qui sont pérennes. Une présentation complète des risques par l'assuré est toujours appréciée de la part des assureurs, et cela depuis pas mal d'années. Cela permet à nos assurés de continuer de parler de ses projets de développement, de ses projections financières, de ses difficultés et des mesures de remédiation qui sont mises en place. C'est un comportement qui est plutôt apprécié de la part des assureurs.

L'ESG est un sujet d'intérêt pour les assureurs, sur lequel nous recommandons une présentation dédiée, en gardant en mémoire que tout le monde n'est pas au même degré de maturité. Vous ne faites pas face aux

mêmes problématiques. Les temps d'implémentation peuvent être très variables. Les assureurs prennent en compte ces éléments dans leur souscription. Il est acquis que certains ont ou vont développer des outils de mesure de l'exposition ESG dans leur portefeuille, sans doute pour pouvoir améliorer leurs propres notes aussi.

En matière de fraude, on vient vraiment de démontrer la bonne qualité du risque en étant préparé à fournir beaucoup d'informations. Il en va de même en *Pension Trust*, en Réclamations liées à l'Emploi. Cela permet quand même de pousser l'assureur à accorder de meilleures conditions. En termes de timing, je pense que malheureusement, les renouvellements doivent être entamés très tôt car nous constatons un goulot d'étranglement chez les assureurs, plus particulièrement les assureurs des grands risques.

La politique de souscription des assureurs reste très technique chez certains, et ce, quel que soit le point d'attachement.

Enfin, le *long term agreement - LTA* (les engagements de longue durée). Je crois qu'il faut vraiment pousser les feux sur ce sujet en portant une attention très particulière aux clauses de rupture du LTA. Il vaut mieux choisir des clauses qui sont réellement vérifiables, pragmatiques, éviter les clauses qui laissent la porte ouverte à une interprétation, quelle qu'elle soit. Je pense par exemple à des évolutions dans les actualités de l'assuré. Ils peuvent permettre d'obtenir de bonnes conditions en année deux et nous ne savons pas quand et si le marché va se retourner.

#### Sandra Magny

Merci beaucoup Olivier, c'était très clair. Tu restes bien entendu à la disposition des personnes qui souhaiteraient poursuivre la discussion. Quant à moi, je vous retrouve très prochainement pour un nouvel épisode de notre série « A l'écoute du marché de l'Assurance ».

#### À propos de Marsh

[Marsh](#), une entreprise de [Marsh McLennan](#) (NYSE : MMC), est leader mondial du courtage d'assurance et du conseil en risques. [Marsh McLennan](#) est un leader mondial de services professionnels en risques, en stratégie et en ressources humaines, conseillant des clients implantés dans 130 pays, au travers de quatre entreprises : [Marsh](#), [Guy Carpenter](#), [Mercer](#) et [Oliver Wyman](#). Avec un chiffre d'affaires annuel de 23 milliards de dollars et plus de 85 000 collaborateurs, Marsh McLennan aide ses clients à bâtir la confiance pour réussir grâce à la puissance de la perspective. Pour plus d'informations, visitez notre site [marsh.com](#) ou suivez-nous sur [LinkedIn](#) et [X](#).