

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^{er} 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^{er} janvier 2023.
- La capacité par assureur reste limitée entre 5 à 10 M€ en 1^{ère} ligne avec une mise en concurrence du tenant difficile, faute d'acteurs.
- Des difficultés de placement sur les premiers excess, 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^{ère} 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^{er} 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