

PROJET DE SUPPORT DE LA 1ERE INTERVENTION  
DE MONSIEUR LE PRESIDENT A LA CONFERENCE RIMS AERI

13-16 OCTOBRE 1991 / MONTE CARLO

N.43320

R.41970

L'évolution des marchés d'assurance internationaux, principalement dans le domaine des risques industriels

1 - Qu'est-ce qu'un risque industriel ?

- . La seule définition pour des risques industriels donnée par la directive européenne LPS de juin 88 n'est fondée que sur une notion de seuil (selon cette directive, à partir du 1er janvier 1993, seront considérés comme grands risques ceux répondant à au moins deux des critères : total du bilan supérieur à 6,2 millions d'écus soit environ 44 millions de francs, montant net du chiffre d'affaires supérieur à 12,8 millions d'écus soit environ 90 millions de francs, effectif supérieur à 250 personnes) ;
- . dans les faits, seules quelques milliers de sociétés en Europe entrent dans un marché international d'assurance. Elles se caractérisent par :
  - \* une dimension et une implantation internationales ;
  - \* un budget "assurance" très important ;
  - \* une démarche de type risk-management ;
  - \* un besoin d'ingénierie.

2 - La demande :

Trois évolutions sont, à mes yeux, prévisibles : deux sont liées à l'évolution des risques eux-mêmes, la troisième est externe.

- a) la part relative de l'assurance de l'immatériel grandira par rapport à la part d'assurance des biens matériels (pertes financières, pertes d'exploitation, pertes de marchés, etc).
- b) les groupes internationaux d'assurance seront de plus en plus sensibles aux risques de nature écologique et aux risques de sinistres sériels.
- c) des ruptures jurisprudentielles sont à craindre dans le domaine de la Responsabilité Civile : une responsabilité objective des industriels, une meilleure protection du consommateur et de la victime. La marche est entamée : elle pourrait s'accélérer comme cela est transparent en FRANCE au travers de premiers jugements concernant les victimes du SIDA.

.../...

- 3 - ces demandes complémentaires exigeront d'importantes capacités d'assurance qui ne seront offertes que si les assureurs et réassureurs peuvent faire accepter un prix convenable.

A mon avis, et je crains qu'il ne soit largement partagé, aujourd'hui les industriels ne paient déjà pas le prix des capacités offertes. Celles-ci auront une tendance naturelle à se réduire.

- 4 - il n'est donc pas exclu que la collectivité nationale ait à prendre le relai et à mettre en place des protections au delà de l'ordre international privé, par exemple dans le domaine nucléaire, dans le domaine médical, etc, surtout si une catastrophe vient démontrer l'importance du risque.

\*\*\*

Je ne suis pas convaincu que l'intervention des Etats, en réponse à une inadéquation de l'offre à la demande soit, dans ce domaine, une bonne solution. Pour l'éviter, industriels, assureurs et réassureurs doivent faire les efforts qui s'imposent.

PROJET DE SUPPORT DE LA 2EME INTERVENTION  
DE MONSIEUR LE PRESIDENT A LA CONFERENCE RIMS ARAI

13-16 OCTOBRE 1991 / MONTE CARLO

---

Le prix de l'assurance des risques industriels s'inscrit dans le cadre d'un marché dont je voudrais, d'abord, souligner, à mes yeux, les principales caractéristiques.

A/ LE MARCHÉ

1. LA DEMANDE

- . L'industriel est de plus en plus dépendant d'événements aléatoires dont les conséquences matérielles, déjà très lourdes, peuvent connaître des prolongements immatériels encore plus lourds du fait de :
  - la concentration des valeurs ;
  - l'inter-dépendance accrue, les goulets d'étranglement ;
  - l'application des systèmes flux tendu, just in time, ...
  - la qualité de la protection des fournisseurs ;
  - la politique du zéro défaut ;
  - l'influence du consumérisme ;
  - les sinistres sériels.
- . L'aléa maîtrisé sera de plus en plus supporté par l'assuré lui-même au travers de franchises ou de captives. La demande auprès de l'assureur concernera donc essentiellement les événements de type catastrophe ou le besoin de lisser les résultats, surtout si des taxes élevées frappent les primes ;
- . La demande apparente n'augmentera pas fortement en volume financier, mais ce qui va croître c'est une demande de services périphériques de l'assurance : assistance à la lutte contre la pollution, risques hautement protégés, prévention, gestion pour compte de sinistres à l'intérieur des franchises, consultant qualité et ce dans un système de transparence des coûts (assurance, courtage, gestion, ingénierie, ...)
- . Or, malgré cette stagnation apparente de la demande, les risques augmentent fortement aussi bien en Dommages qu'en Responsabilité Civile pour les raisons que j'ai indiquées plus haut. On le constate dans l'accroissement du nombre des sinistres très importants depuis quelques années.

.../...

## 2. L'OFFRE

Hier excédentaire et prolifique, pour partie reprise par les demandeurs eux-mêmes (franchises, captives), elle a conduit aux dérèglements tarifaires que l'on sait. Quelles sont ses perspectives ?

### . Les courtiers devront :

- disposer d'un réseau international, intégré ou non ;
- posséder une grande capacité de gestion tous azimuts ;
- être aptes à rendre compte (reporting régulier) ;
- présenter une transparence de leurs rémunérations (commissions, honoraires) ;
- jouer leur rôle sans être des freins, ni des paravents, ni des amplificateurs.

### . Les assureurs devront :

- offrir de grandes capacités de souscription et d'acceptation ;
- démontrer une solvabilité incontestée ;
- être aptes aux montages les plus sophistiqués ;
- disposer d'un réseau international pour assurer un service de proximité ;
- présenter un très grand professionnalisme au travers d'hommes très compétents ;
- apporter les services d'ingénierie ;
- pouvoir entretenir des contacts directs avec les assurés ;
- inscrire leurs relations dans le long terme ;

## 3. LES PERSPECTIVES DE CONCENTRATION

Dans ce contexte, à moyen terme, une concentration est plus que probable pour les compagnies d'assurance ; la concentration et la nécessité d'être de taille importante font qu'il n'y aura qu'une dizaine d'assureurs européens réellement internationaux ; même si certains marchés peuvent voir de nouveaux développements (marchés latins) ou si, à plus long terme, s'ouvrent de nouveaux marchés avec de grandes possibilités (marchés de L'Est).

## B/ LES PRIX

### 1. A COURT TERME

Les caractéristiques de l'offre et de la demande telles que présentées plus haut ne vont pas se modifier en quelques mois. Un point, cependant, est important : les assureurs et les réassureurs perdent, depuis plusieurs années, beaucoup d'argent dans les risques d'entreprises en général.

La question est de savoir s'ils pourront longtemps, tous, supporter de telles pertes. Jusqu'ici, le niveau de leurs provisions, de leurs produits financiers, éventuellement les gains d'autres activités d'assurance, leur ont permis de tenir.

.../...

Si j'observe partout des intentions très affichées de volonté de redressement des prix, je n'observe pas de réalisations à la hauteur des intentions. Je crains donc que ne soient prises que des mesures permettant d'arrêter l'approfondissement des pertes, peut-être des mesures permettant de les limiter plus qu'aujourd'hui ; mais j'ai peur qu'il ne faille encore attendre un certain temps avant qu'un réel équilibre ne s'instaure lorsque les évolutions de l'offre et de la demande, dont j'ai parlé plus haut, auront pleinement fait sentir leurs effets.

Il ne faut pas que vous vous mépreniez sur mes prévisions et sur mes souhaits. Je viens de vous indiquer mes prévisions, je voudrais, maintenant, vous indiquer mes souhaits.

Mon premier souhait est qu'évidemment le marché se redresse le plus rapidement possible et j'ai donné toutes instructions pour que, au sein de l'UAP, nous participions à ce redressement.

Mon deuxième souhait est que les sociétés ne pratiquent pas de compensation des résultats. Je considère comme très importante la vérité des prix pour chaque type de risque. toute autre politique conduit irrémédiablement, à moyen ou long terme, à la perte des marchés sur lesquels on a pratiqué, par compensation, des prix trop élevés.

On ne peut pas redevenir concurrentiel à l'égard des mutuelles pratiquant plus généralement le risque des particuliers en leur offrant les clés de notre portefeuille, pour lequel seraient pratiqués des prix excessifs. Cette vérité s'applique à l'intérieur des risques d'entreprises, y compris à l'intérieur de leurs risques Dommages, y compris à l'intérieur de leurs risques de responsabilité.

C'est, pour moi, l'occasion de parler, enfin, de prévention.

Sur ce sujet, ma conviction est profonde : la prévention est indispensable et fondamentale dans la gestion du risque de l'assuré. Le rôle premier de l'assureur, l'intérêt premier de l'assuré, c'est que le sinistre ne survienne pas ; s'il survient, qu'il soit le plus limité possible dans ses conséquences qui ne relèvent pas toutes de l'indemnisation en termes financiers.

Ai-je besoin de souligner que cet effort de prévention, en améliorant la qualité du risque, diminue le montant de la prime. A plus long terme, je suis convaincu que les assurés iront irrémédiablement vers les assureurs qui les aideront dans cette voie.

Je ne sais pas si nous serons douze, mais, pour ma part, je suis un apôtre de la prévention.

## C/ CONCLUSION

Va-t-on vers une vérité des prix ?

La réponse est, pour moi, évidente. Sur le long terme, il n'y a pas d'autre possibilité, sur un marché, que la vérité des prix. On y reviendra donc à un moment ou à un autre, fatalement.

La difficulté vient du fait qu'on n'est jamais au point d'équilibre lui-même et que l'on fluctue tantôt en dessus et tantôt, le plus souvent, en dessous.

.../...

A court terme, je crains que nous ne restions en dessous, mais j'espère que les meilleurs auront le courage de pratiquer, sans plus attendre, une politique de vérité dont ils tireront les bénéfices dans les années qui viennent.

Mais le "vrai" prix ne sera pas pour chacun, dans un même secteur d'activité, le prix moyen d'équilibre ; il sera fonction de la protection qu'ensemble assureurs et assurés auront mise en place. Je m'attends donc, entre les risques protégés et les autres, à des écarts de primes significatifs et justifiés. En d'autres termes, le prix d'un risque s'appréciera comme trop bas ou trop élevé, moins en fonction d'un prix moyen général pratiqué, qu'en fonction de son degré propre de protection.

\*\*\*