



S'ENGAGER AUJOURD'HUI POUR CONCEVOIR DEMAIN

Panorama 2026

Risques de l'entreprise et Assurances de personnes

Note de conjoncture
Octobre 2025

SOM- maire

4	Édito
6	Qui sommes-nous ?
8	Interview de Sébastien Lenne et Christophe Hartmann
12	Risques de l'entreprise
16	Analyse par branche
46	Alternativ Risk Transfer & réassurance
48	Prévention et gestion des risques
50	Verlingue London Markets
52	Notre accompagnement international
54	Assurances de personnes
58	Analyse du Marché
64	Notre approche Absentéisme
66	Notre approche Prévention
68	Notre accompagnement international



Vincent HAREL
Directeur Général
Verlingue



À l'aube des renouvellements 2026, les entreprises font face à un Marché de l'assurance contrasté. « L'appétit » des assureurs est croissant sur certaines branches en IARD, tout en maintenant une forte sélectivité des risques. Le Marché de la Santé et Prévoyance est lui toujours inflationniste dans un environnement réglementaire pour le moins instable.

Ainsi, dans un contexte d'incertitudes et de transitions, les entreprises - quelle que soit leur taille - sont confrontées à un double enjeu : recherche d'optimisation budgétaire et préservation d'une couverture solide et durable. Plus que jamais, le management des risques est devenu un levier essentiel de performance et de résilience de leur organisation et la protection sociale un facteur de l'engagement de leurs collaborateurs.

Chez Verlingue, nous avons une conviction forte : en tant que courtier et conseil, notre raison d'être est d'ouvrir le champ des possibles pour donner aux entrepreneurs la capacité d'agir, de concrétiser leur projet et de réduire la volatilité de leurs résultats.

Notre mission est claire : accompagner nos clients dans la compréhension, l'anticipation et la gestion de leurs risques, pour construire avec eux des solutions de prévention et d'assurance sur-mesure, adaptées à leur réalité.

Notre engagement repose sur 3 piliers :

1 Une compréhension fine des enjeux et besoins de l'entreprise, grâce à nos équipes implantées partout en France, au plus près des ETI, PME et grandes entreprises

Une capacité de conseil, d'innovation et d'expertise technique nourrie par une veille constante des évolutions du Marché **2**

3 Des outils performants et une approche humaine, pour offrir des réponses concrètes, fiables et évolutives

Dans cette nouvelle édition du Panorama, nous partageons notre lecture des dynamiques du Marché, mais aussi notre vision : les organisations qui anticipent, sécurisent et valorisent leur gestion des risques seront les mieux armées pour affronter les incertitudes et saisir les opportunités.

Nos équipes sont mobilisées pour vous accompagner avec rigueur, transparence et engagement. Travailler avec Verlingue, c'est choisir un partenaire de confiance, qui place votre performance et votre sérénité au cœur de ses priorités.



Opinion

Qui sommes-nous ?



S'ENGAGER AUJOURD'HUI POUR CONCEVOIR DEMAIN

Courtier en assurances spécialisé dans la protection des entreprises, Verlingue apporte à ses clients des solutions performantes pour protéger leurs activités (risques de l'entreprise) et leurs collaborateurs (protection sociale complémentaire). Avec plusieurs centaines de collaborateurs implantés en régions et des partenaires dans plus de 100 pays (membre du réseau WBN), Verlingue conseille, négocie et gère les programmes d'assurances de plus de 3 200 entreprises. Avec une ambition au service de ses clients : rendre simples leurs assurances.

1 600
collaborateurs

Volume d'affaires
3 200 M€

Montant des primes négociées
en Risques de l'entreprise
et en Protection sociale



WBN

Réseau de courtage international indépendant

1^{er} réseau mondial de
courtiers indépendants

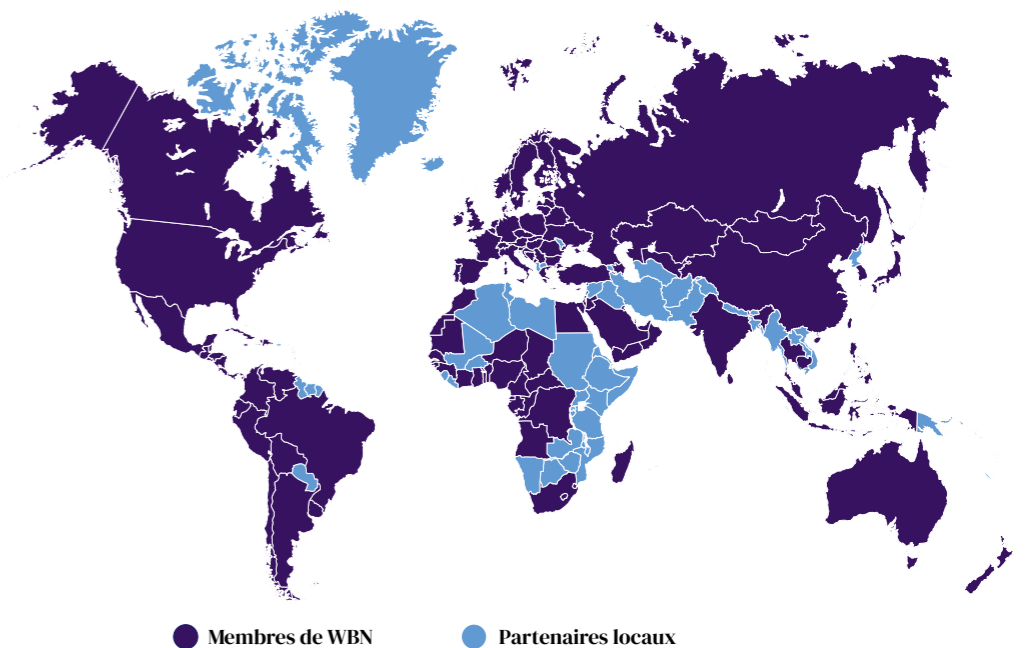
+ de 12 Md\$
de chiffres d'affaires
combinés

+ de 110
pays couverts

+ de 550
bureaux

+ de 20 000
collaborateurs

Verlingue compte parmi
les fondateurs de WBN





Sébastien LENNE
Directeur IARD

Quelles tendances majeures se dessinent pour le Marché de l'assurance en 2026 ?

S. LENNE : Le Marché poursuit dans l'ensemble son mouvement de détente sur la quasi-totalité des branches. De nombreux acteurs, après avoir reconstitué leur niveau de marges, repartent à la chasse aux primes et de nouveaux entrants mettent la pression sur les prix.

Sur un plan conjoncturel, plusieurs éléments convergent pour soutenir cette tendance à l'assouplissement. Les coûts liés aux événements naturels restent contenus depuis le début de l'année et les capacités de réassurance demeurent importantes. De la même manière, l'inflation reste à un niveau standard, libérant un peu la pression pesant notamment sur les branches longues. Dans ce contexte, nous devrions bénéficier de marges de manœuvre intéressantes dans la campagne de renouvellement qui débute.

Toutefois, il convient de rester vigilant dans un contexte géopolitique et économique incertain. L'histoire récente a montré que les cycles étaient de plus en plus courts et de plus en plus brutaux notamment lorsqu'ils sont catalysés par la matérialisation de menaces d'envergure (pandémies, conflits armés). La manifestation systémique d'un événement cyber, un mouvement social hors de contrôle ou encore un phénomène climatique majeur sont autant de facteurs pouvant perturber un équilibre déjà fragile.

Néanmoins, nous abordons la fin de l'année avec confiance et sérénité, avec toujours comme ancrage la défense des intérêts de nos clients en toutes circonstances.

C. HARTMANN : La tendance globale du Marché s'inscrit dans la poursuite de revalorisations significatives en frais de santé entre 5 et 8 % et ceci pour la 3^{ème} année consécutive. La majorité des acteurs du Marché vise un équilibre technique autour de 97 % à 98 %, ce qui pousse à des ajustements tarifaires ajustés et ciblés.

Cette campagne 2026 s'inscrit tout d'abord dans un contexte politique incertain notamment sur le contenu du PLFSS et l'augmentation annoncée de 2 % de la TSCA d'abord reportée puis annulée.

Mais surtout la dérive des dépenses de santé se poursuit à un niveau élevé estimé à +5 % pour l'année 2025. Le Plafond Mensuel de la Sécurité Sociale (PMSS) est attendu à +1,9 % en 2026, creusant ainsi l'écart avec la dérive des remboursements. Cette croissance des dépenses de santé semble devenir structurelle avec des transferts réguliers et répétés de charges de la sécurité sociale,

mais aussi avec les revalorisations de nombreux actes médicaux.

En prévoyance, les acteurs annoncent des revalorisations généralisées de l'ordre de 5 % notamment sur les comptes du bas segment et ceci après 2 années avec des majorations très ciblées et limitées. La réforme des IJSS effective depuis avril 2025 (salaire plafond abaissé à 1,4 fois le SMIC au lieu de 1,8) explique principalement la relance de ces revalorisations. L'impact de cette réforme reste toutefois très variable, car on l'estime globalement à 3,9% en moyenne avec des dispersions fortes en fonction des secteurs d'activité.

Dans ce contexte haussier, certains assureurs souhaitant regagner des parts de marché perdues lors de leurs campagnes de redressement des comptes en 2024 peuvent toutefois se montrer commercialement offensifs et souscrire des comptes avec un COR d'achat déficitaire.

Nos relations de confiance avec les principaux assureurs du Marché et nos capacités de pilotage des comptes nous permettent d'aborder sereinement cette campagne de fin d'année.

À l'approche des renouvellements pour 2026, quels sont les enjeux à surveiller dans chacun de vos domaines ?

S. LENNE : Si les conditions d'accès au Marché s'assouplissent sensiblement, les assureurs demeurent tout de même très disciplinés dans l'exercice de souscription eu égard à la qualité intrinsèque des risques et à leur gestion

par les entreprises. Les standards et les exigences en matière de prévention et de protection restent élevés. Par ailleurs, certaines branches connaissent toujours quelques durcissements avec souvent des capacités offertes limitées ; c'est le cas par exemple de la responsabilité civile pour les expositions substantielles au Marché américain ou encore de la contamination en agroalimentaire. Certains secteurs réputés sensibles comme le bois, le recyclage ou encore la gestion de déchets demeurent en dehors des cibles de souscription privilégiées en Dommages aux biens. Sur la branche Automobile, déjà sous la pression de la hausse du coût des réparations, le transport public de voyageurs et le transport de marchandises sont des risques toujours techniquement complexes, car sensibles aux sinistres graves.

C. HARTMANN : Dans ce Marché haussier, notre enjeu principal est de disposer de données les plus actualisées et les plus raffinées. En frais de santé, on constate notamment un ralentissement de l'augmentation des dépenses depuis mai dernier et il convient donc de disposer de tendances actualisées au mois le mois pour ajuster au mieux l'atterrissage 2025 et négocier ainsi les revalorisations 2026 au plus juste dans l'intérêt de nos clients.

En prévoyance, la bonne évaluation du niveau des provisions mathématiques est plus que jamais essentielle. Nos équipes Actuariat contrôlent les comptes de résultats constitués par les assureurs pour que ces derniers soient au plus proche de la réalité du risque. Il convient notamment d'obtenir une actualisation fine avec le retrait ou l'ajustement des provisions pour les

seuls dossiers dont l'arrêt de travail se poursuit.

Les contrats avec franchise courte de 3 jours restent les plus complexes à renouveler dans de bonnes conditions, mais notre capacité d'exploitation de la DSN permet de donner de la visibilité à moyen terme aux assureurs.

Malgré l'absence de visibilité sur le prochain PFLSS et sur des nouvelles mesures réglementaires, nos équipes doivent se mobiliser pour renouveler de façon anticipée grâce à nos partenariats dans la durée et sécuriser ainsi les budgets de nos clients.

Comment les offres et les attentes évoluent-elles dans les domaines ADP et IARD ?

S. LENNE : La séquence du durcissement du Marché de l'assurance que l'on a connu ces dernières années a renforcé les exigences des entreprises en matière de conseil et de services associés. Dans un Marché discipliné et sélectif, la notion de data joue un rôle central dans la relation que nous souhaitons bâtir avec nos clients qui attendent de nous que nous délivrions une donnée immédiate, raffinée, fiable et intelligente afin qu'ils puissent prendre les bonnes décisions. A titre d'exemple, nous fournissons des études poussées sur la cartographie et la quantification des expositions aux événements naturels partout dans le monde, ce qui permet à la fois d'arbitrer la politique d'investissements, mais aussi d'acheter une couverture adaptée aux enjeux réels de l'entreprise partout où elle opère.

De la même manière, nous mobilisons pleinement nos ressources actuarielles pour offrir une vision projetée d'un risque, d'une exposition selon des hypothèses adaptées à la stratégie des entreprises en matière d'auto-assurance, qu'elle soit structurée ou non, ou de transferts alternatifs. Dans le premier cas, nous menons de nombreuses études de modélisation de captives d'assurance et de réassurance par exemple.

D'une manière générale, la mise à disposition d'outils de pilotage performants combinée à un accompagnement humain sur-mesure permet à nos clients d'être en pleine maîtrise de leurs risques à chaque instant.

C. HARTMANN : L'attente majeure des entreprises en 2025 est de bâtir un véritable plan de Prévention avec des actions concrètes à la fois immédiate et d'autres à plus long terme.

Pour la rendre plus lisible, nous la structurons autour de 3 niveaux : primaire, secondaire et tertiaire. Leur mise en œuvre est essentielle pour protéger la santé des salariés, réduire l'absentéisme et optimiser la performance.

Prévention primaire : anticiper et éviter les risques. Elle consiste à éliminer ou à réduire les dangers à la source comme par exemple la sensibilisation aux TMS (Troubles Musculosquelettiques) : animation d'un atelier par un kiné.

Prévention secondaire : détecter et réagir rapidement. Elle vise à limiter l'impact des risques présents en identifiant précocement les signes de danger. Consultation en ligne 24h/7j d'un médecin généraliste ou spécialiste (pédiatre, dermatologue, gynécologue...).

Prévention tertiaire : accompagner et réparer. Elle intervient après la survenance d'un dommage pour limiter les conséquences et faciliter la réinsertion avec un programme personnalisé de retour à l'emploi.

À partir des analyses réalisées et des échanges avec nos clients, nous sommes en mesure de cibler les axes de prévention les plus pertinents par rapport aux besoins de l'entreprise et d'identifier les services associés.

Les axes de prévention mis en place seront différents selon les secteurs d'activité des entreprises, leur taille ou la démographie de ses salariés.

Quels conseils donneriez-vous aux décideurs pour aborder 2026 avec sérénité et efficacité ?

S. LENNE : Les assureurs dans leurs ambitions de développement vont favoriser les dossiers qui auront le plus de mérite technique. Une organisation innervée par une politique de gestion des risques proactive et ambitieuse accédera plus facilement à des conditions de transfert améliorées, tant sur l'aspect budgétaire que sur l'étendue des couvertures offertes. Si la notion de « marketing du risque » est une formule quelque peu hasardeuse, elle témoigne d'une nécessité de communiquer sur un profil de risque maîtrisé dans la durée. Nos équipes Ingénierie & Prévention sont mobilisées au quotidien pour accompagner nos clients dans cette démarche. Par ailleurs, nous prônons l'anticipation pour ne pas avoir à subir les événements en fin d'année. Les éléments nécessaires aux études de renouvellement doivent être communiqués avec rigueur pour faciliter les négociations et pour pouvoir se projeter le plus rapidement possible en 2026 !

C. HARTMANN : Les décideurs ont des attentes très fortes pour maîtriser leur budget protection sociale après 2 années consécutives de revalorisations et elles attendent un pilotage dans la durée pour éviter les hausses inopinées. Il est essentiel de comprendre les évolutions liées à la sinistralité de l'entreprise, aux évolutions réglementaires....

Pour ce faire, les décideurs ont besoin de tableaux de bord synthétiques sur les prestations, des benchmarks avec d'autres entreprises de leur secteur d'activité, mais surtout d'outils prédictifs en utilisant la data pour anticiper les dérives de prestations.

Cette parfaite vision du risque et des enjeux financiers permet ensuite de faire évoluer les dispositifs pour trouver le bon ajustement entre la maîtrise des coûts des régimes obligatoires, la mise en place de réseaux de soins et les transferts sur les régimes supplémentaires en adéquation avec la politique sociale de l'entreprise.

La mise en œuvre de ces travaux devra être initiée le plus tôt possible pour permettre ensuite de mettre en œuvre un plan de communication adéquate auprès des salariés pour valoriser les avantages des dispositifs dans un environnement social incertain.





Risques de l'entreprise



Sébastien LENNE
Directeur IARD

Marché de l'assurance : un environnement incertain

Si le cycle haussier du Marché de l'assurance semble s'essouffler, quelques éléments tangibles invitent à la prudence dans une projection à moyen terme.

Même pour les plus sceptiques, le changement climatique n'est plus une fiction et le financement de la transition écologique reste un défi majeur pour l'avenir. La numérisation galopante de l'économie ouvre des brèches considérables pour la cyber-malveillance. Si la mondialisation offre un terrain de jeu grisant pour les entreprises, les interconnexions inhérentes et les cumuls d'exposition qu'elle engendre ne sont pas sans poser de problème, alors même que les points de tension géopolitique se multiplient à la surface du globe, menaçant la chaîne logistique mondiale de façon inédite.

D'une manière générale, l'actualité nous rappelle que la nature des risques pesant sur le bilan des entreprises ne cesse de croître. La dérive potentiellement systémique de certains de ces risques, dans leur manifestation la plus extrême, peut rendre inopérants les mécanismes traditionnels de l'assurance et exercer une pression accrue sur les porteurs de risque, lesquels durcissent leurs conditions d'accès par capillarité.

Accompagnement et Prévention

Dans ce contexte, la gestion des risques acquiert une dimension holistique, conférant à notre secteur une responsabilité nouvelle envers les clients, bien au-delà de la simple recherche de solutions de financement et d'accès aux capacités du Marché. Informer, éduquer, conseiller, sécuriser, anticiper, adapter, innover : les attentes sont nombreuses. Je suis convaincu que notre rôle s'inscrit pleinement dans la recherche de résilience collective, nécessaire à la croissance dans un monde durable.

Pour répondre à ces enjeux, nous avons renforcé l'expertise et le professionnalisme de nos équipes et recruté les meilleurs talents afin d'offrir une expérience unique dans la structuration, la mise en œuvre et la gestion de solutions performantes, destinées à redonner à nos clients la pleine maîtrise de leurs risques, partout où ils opèrent.

Notre Direction Ingénierie propose un panel d'outils et de services permettant de bâtir une politique de prévention adaptée à votre contexte, et vous accompagne dans les arbitrages liés à vos investissements futurs. Dans un environnement de capacités sélectives offertes par le Marché, la qualité des risques et leur gouvernance dynamique demeurent des éléments centraux.

Avec le support de nos filiales en Europe et du réseau WBN (Worldwide Brokerage Network) couvrant le monde entier, notre Direction Internationale vous accompagne dans la sécurisation et dans le développement de vos intérêts à l'export. Nous offrons une maîtrise parfaite des enjeux réglementaires et de conformité, ainsi qu'une coordination sur-mesure pour une gestion fluide et centralisée de l'information à chaque instant.

Alternative Risk Transfer et Accréditation Lloyd's Broker

Pour faire face à la pénurie de capacités de l'assurance traditionnelle sur certaines branches et secteurs d'activité, notre Direction Alternative Risk Transfer œuvre dans la recherche et la mise en place de solutions de financement en complément des solutions de transfert classiques. L'auto-assurance structurée (via les captives ou les programmes pluriannuels) ainsi que l'assurance paramétrique sont des mécanismes désormais bien ancrés dans le paysage du Risk Management.

Nous avons désormais le privilège d'être accrédités Lloyd's Broker. Nos équipes, opérant sous l'entité Verlingue London Markets, ont un accès direct au plus large Marché de l'assurance et de la réassurance au monde, offrant des solutions de placement diversifiées, y compris pour les secteurs d'activité réputés sensibles.

Renouvellements techniques et discipline de souscription

À travers ce guide, nos experts vous proposent de décrypter les tendances du Marché de l'assurance des Risques d'entreprise, en dressant un état de l'art par branche, synthétique et intelligible, et en analysant les éléments structurants qui impacteront les prochaines échéances (évolution des capacités, tendance tarifaire, évolution des garanties...).

Si une détente est observée sur beaucoup de lignes, les renouvellements seront majoritairement « techniques », notamment en Dommages aux biens. Les assureurs affichent toujours une discipline de souscription centrée sur une analyse fine de la qualité des risques en termes de prévention et de protection. Les plus méritants bénéficieront de conditions allégées, tandis que les autres seront invités à adapter leur politique de gestion des risques pour optimiser les conditions de transfert.

Nos équipes restent pleinement engagées à vos côtés pour défendre vos intérêts et vous placer dans les meilleures conditions afin d'aborder l'avenir sereinement et avec ambition.

Dommmages aux biens ET PERTES D'EXPLOITATION



Laure GRANGE
Directrice Branche DAB



État du Marché

- Le Marché de l'assurance Dommages reste dynamique, porté par des résultats en croissance et un retour notable à la rentabilité pour de nombreux acteurs, ce qui intensifie la concurrence
- Dans ce contexte, les risques techniquement bien maîtrisés peuvent bénéficier d'opportunités tarifaires, tandis que les secteurs complexes exigent toujours une approche technique rigoureuse
- L'arrivée de nouveaux entrants contribue par ailleurs à renforcer les capacités disponibles
- Deux éléments peuvent venir perturber les renouvellements au 1^{er} janvier 2026 : les risques géopolitiques et climatiques



Principales tendances, difficultés et perspectives

L'année 2025 est marquée par des évolutions réglementaires significatives impactant directement nos assurés. Parmi les principales mesures, on note une hausse de la taxe incendie, passée de 7 % à 12 %, ainsi qu'un relèvement de la surprime liée aux catastrophes naturelles, qui augmente de 12 % à 20 %. Ces ajustements entraînent une augmentation sensible du coût de la couverture pour les risques concernés.

En outre depuis fin 2024, le Marché de l'assurance Dommages enregistre une tendance baissière marquée sur le segment des grands comptes, portée par une forte compétitivité entre assureurs. Cette dynamique s'étend progressivement aux risques présentant un bon profil technique sur le segment du middle market : qualité du risque, prévention efficace, sinistralité maîtrisée. Les baisses sont cependant plus mesurées. Le Marché reste, en effet, très discipliné.

Les assureurs cherchent toujours à contenir la volatilité de leurs engagements, en limitant les capacités par dossier et en maintenant la coassurance comme outil de gestion.

Les risques dits « sensibles » - exposés, mal protégés ou à sinistralité dégradée - continuent de faire l'objet d'une forte sélectivité.

Les secteurs comme le bois, le recyclage, les déchets, le médico-social à caractère industriel (type ESAT) ou l'agroalimentaire insuffisamment protégés restent difficiles à placer à des conditions standards et nécessitent une approche technique rigoureuse.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Augmentation des appétits des assureurs avec un redéploiement de la capacité sur certains risques et l'arrivée de nouvelles capacités
- Arrivée de nouveaux acteurs

FRANCHISES



- Souvent inchangées pour les dossiers déjà retravaillés
- Augmentation des franchises lorsque la prévention / protection est jugée insuffisante
L'augmentation étant une variable d'ajustement pour limiter les risques ou les majorations.

GARANTIES



- Maintien voire renforcement de la pression sur les garanties Évènements naturels, Émeutes et Mouvements populaires du fait de la forte sinistralité en 2024
- LTA (Long Term Agreement) de 2 ans permettant de sécuriser les placements

PRIMES



- Globalement stables, baisses négociables sur les comptes avec de bons résultats techniques
- Légères hausses encore d'actualité sur les fortes expositions : certains secteurs d'activités (Food, Waste, Wood par exemple) et/ou risques non protégés ou sinistrés

SINISTRALITÉ



- Baisse sensible des sinistres graves
- Coût des sinistres liés au climat en France ► 5 Mds€ en 2024, devenant ainsi la 9^{ème} année la plus coûteuse pour la profession



État du Marché

- Un Marché Responsabilité civile toujours dynamique en Europe avec une capacité importante en France, à l'exception toutefois de certaines expositions très sensibles notamment aux USA
- Une amélioration de la gestion des risques, rendue possible par des outils de prévention de plus en plus performants par le biais notamment de l'IA, permettant une approche plus proactive du risque et une offre Responsabilité civile sur-mesure et innovante



Principales tendances, difficultés et perspectives

Depuis 2023, le Marché Responsabilité civile en France est dynamique, offrant ainsi un environnement plus souple et donc plus favorable aux assurés. En 2025, nous constatons l'amorce d'une phase de baisse qui reste modérée (de 5 à 20 % selon le profil de risque).

La concurrence accrue entre les assureurs, exacerbée par l'arrivée de nouveaux acteurs, favorise l'optimisation des garanties et la conclusion d'engagements de durée.

Certaines activités à risques (équipementier automobile, activités de cybersécurité...) font l'objet d'une vigilance accrue de la part des assureurs et les expositions au Marché américain sont scrutées dans un contexte toujours inflationniste lié aux nuclear verdicts.

La branche doit également faire face à de nouveaux défis : judiciarisation et augmentation du coût des sinistres, accélération des innovations et adaptation aux nouveaux risques, évolution du cadre légal (IA Act, protection des données, nouvelle directive Responsabilité civile Produits...).

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Capacités importantes sur le Marché français : les nouveaux acteurs renforcent l'offre Responsabilité civile sur le Marché français
Certains assureurs ont des objectifs importants de croissance de la ligne Responsabilité civile ; les capacités sont plus modérées en Responsabilité civile Professionnelle qu'en Responsabilité civile Produits et restent stables.
- Attention particulière face au risque de retrait d'assureurs et de concentration du Marché qui a une réduction de la capacité globale
- Réduction des engagements des assureurs sur les expositions sensibles et notamment aux USA (ex : hausse des points d'attachement sur l'Auto Liability)

FRANCHISES



- Stabilité des franchises
Pas d'évolution majeure sur ce point depuis ces deux dernières années.

GARANTIES



- Disparité importante des textes de garantie
Le texte Verlingue, agréé par une grande majorité des assureurs, compte parmi les plus larges du Marché.
- LTA (Long Term Agreement) possibles sur 2 voire 3 ans avec des baisses de prime anticipées aux échéances intermédiaires
- Restrictions de plus en plus nombreuses sur les produits chimiques

PRIMES



- Globalement à la baisse pour les placements de compte présentant de bons résultats techniques (entre 5 et 20 %)
- Hausses modérées encore possibles sur les fortes expositions : certains secteurs d'activités (équipementiers automobiles / professions réglementées et sanitaires avec plateau technique lourd par exemple) et/ou implantation significative aux USA

SINISTRALITÉ



- Augmentation du coût des sinistres notamment en cas de dommages corporels
- Poursuite de la « Social Inflation » aux USA, impactant de plus en plus de clients en Europe



État du Marché

- Un Marché toujours très dynamique en Europe et qui bénéficie aux assurés



Principales tendances, difficultés et perspectives

Cette branche d'assurance est toujours compétitive tant en termes de garanties que de capacité offerte et de niveau de primes, à l'exception toutefois de certains secteurs très exposés au risque de pollution (traitement des déchets, mines, ingénierie environnementale).

Il convient d'être attentif aux évolutions réglementaires en matière de risques environnementaux qui viendraient impacter directement l'exposition des entreprises et amener les assureurs et réassureurs à revoir leurs conditions de souscription.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Capacité importante sur le Marché français :
 - Pool d'assurances des risques environnementaux existant depuis 1989
 - 6 assureurs ayant développé - hors pool - une expertise forte et un savoir-faire en termes de gestion des sinistres et de services annexes associés à cette branche
 - Arrivée de nouveaux acteurs

FRANCHISES



- Stables

GARANTIES



- Globalement harmonisées entre les principaux assureurs (relative uniformisation des textes)
- Stretch de 2 ou 3 ans couramment pratiqué sur cette branche qui s'y prête parfaitement du fait de l'absence de fréquence
Les LTA sont également possibles (mais assortis d'une clause de sortie)

PRIMES



- Stables

SINISTRALITÉ



- On observe peu de sinistres sur le Marché français :
 - Sinistres d'intensité : actions en Responsabilité Environnementale combinées en parallèle à une ou plusieurs actions Responsabilité civile
 - Sinistres les plus fréquents : frais de dépollution sur site de l'assuré et sur site de tiers (bien que ces frais puissent atteindre des sommes très vite significatives)



État du Marché

- Un Marché toujours sous tension avec un ancrage plus affirmé sur les flottes traditionnelles avec des résultats maîtrisés



Principales tendances, difficultés et perspectives

La branche demeure sous la pression combinée de la hausse constante des coûts de réparation et de l'électrification croissante du parc dont l'impact réel est encore difficilement mesurable avec précision (les écarts de coût constatés entre un véhicule thermique et un véhicule électrique peuvent atteindre 20 %).

Sur les 10 dernières années, le montant du forfait IRSA a augmenté de 55 % avec une très forte correction en 2024 (+ 9,8 %) et une hausse plus contenue en 2025 (+ 4,1 %) mais qui aura tout de même un effet sur les renouvellements 2026.

Sur le plan de la sinistralité, les fréquences augmentent globalement, particulièrement sur le vol et le bris de glace. De plus, les sinistres corporels connaissent une inflation importante notamment due à la judiciarisation croissante et à l'augmentation des indemnités associées.

Dans ce contexte, les résultats restent tendus et les assureurs sont pour la plupart toujours à la recherche d'un retour à un équilibre durable, ce qui dessine une tendance toujours haussière dans l'ensemble pour les renouvellements à venir.

Sur les activités réputées sensibles comme le transport public de voyageurs, le transport de marchandises et la location courte durée, les capacités sont de plus en plus réduites et les assureurs de moins en moins nombreux en raison d'une exposition trop forte aux sinistres graves et/ou à des fréquences jugées trop élevées.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Stables

FRANCHISES



- Stables sur les garanties Dommages
- Inflationnistes pour les montages avec franchise Responsabilité civile

GARANTIES



- Stables
- Auto-assurance de certaines garanties de plus en plus marquée : Bris de glace, Dommages tous accidents
- Prévention des risques

PRIMES



- Majoration de conjoncture entre 5 % et 10 % indépendamment des résultats statistiques
- Majoration conséquente, voire résiliation, pour les comptes avec des résultats déficitaires

SINISTRALITÉ



- Hausse de la sinistralité avec des fréquences revenant à leurs niveaux d'avant Covid
- Recherche de rentabilité de la part des assureurs
- Pression inflationniste et électrification des parcs augmentant le coût des réparations



La fiscalité en termes de prestation d'assistance aux véhicules va changer dès le **1^{er} janvier 2026** avec désormais l'application de la TSCA (Taxes Spéciale sur les Conventions d'Assurance) au taux de 18 % en lieu et place de la TVA (qui est récupérable) aujourd'hui appliquée.

Cette modification fait suite à la mise en conformité de la doctrine fiscale française avec le droit de l'Union européenne.



Alexandre TOLOT
Directeur Lignes financières,
Risques spéciaux



État du Marché

- Un Marché dynamique, marqué par une accélération de la compétition entre assureurs
- Une offre d'assurance qui évolue encore avec des outils plus complets de prévention mis à disposition par les assureurs
- De nouvelles extensions de garantie (« bricking* », carence de prestataire non IT)



Principales tendances, difficultés et perspectives

Le Marché est redevenu dynamique depuis 2 ans avec une accélération forte de la compétition entre assureurs ces derniers mois.

L'environnement est favorable aux assurés avec des conditions d'accès à la couverture grandement assouplies. Pour autant, l'équilibre reste fragile avec un volume de primes global relativement faible (un peu plus de 300 M€ en 2024) pour la France, ce qui laisse peu de marge pour absorber quelques sinistres de grande intensité. Cette détente n'est cependant pas acquise sans condition, les mesures de prévention et de protection des systèmes d'information restant toujours déterminantes pour l'acceptation du risque par les assureurs. De plus, une attention particulière est portée aux risques liés aux tiers : interconnexions et externalisation de services.

La sinistralité de la branche reste pour l'heure contenue, avec un rapport sinistre / prime inférieur à 20 % pour la deuxième année consécutive.

Enfin, certains assureurs ont étoffé leurs garanties et proposent désormais des extensions telles que le « bricking » (frais de remplacement des postes si moins coûteux que la décontamination) ou encore la garantie des pertes d'exploitation subies par un assuré et liées à la carence d'un fournisseur non informatique lui-même victime d'une attaque cyber.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Stables ou en hausse
Plusieurs assureurs « traditionnels » peuvent proposer 10 M€ de capacité, voire 15 M€ par exception.
- Et toujours plus d'acteurs, comme Coalition qui a lancé son offre sur le Marché français cet été

FRANCHISES



- Stables ou en baisse
Des différences qui peuvent être marquées entre assureurs.

GARANTIES



- Apparition de nouvelles extensions :
 - Bricking (frais de remplacement des postes si moins onéreux et plus rapide que la décontamination)
 - Pertes d'exploitation à la suite d'une carence de fournisseur non IT
 - Possibilité d'engagement de durée de 2 ans

PRIMES



- Marché sous pression pour les assureurs, marqué par une compétition forte et des primes globalement orientées à la baisse pour les dossiers non sinistrés

SINISTRALITÉ



- Bien qu'en hausse, la sinistralité de la branche reste favorable pour les assureurs ► ratio S/P inférieur à 20 % pour la deuxième année consécutive (étude LUCY de l'Amrae)
- Environnement marqué par un niveau soutenu d'attaques ► recrudescence du nombre de rançongiciels, et risques liés aux tiers / aux interconnexions



Alexandre TOLOT
Directeur Lignes financières,
Risques spéciaux



État du Marché

- Un Marché sous pression, mais quelques signaux positifs.
L'assurance Fraude est redevenue un relais de croissance pour certains assureurs Lignes Financières.
- Apparition de prestations de prévention / sensibilisation qui pourront être incluses au-delà d'un seuil de prime d'assurance



Principales tendances, difficultés et perspectives

Peu d'assureurs se positionnent en première ligne sur le risque de fraude d'une société commerciale ou industrielle, dans un Marché toujours marqué par une sinistralité soutenue et qui évolue, avec des fraudes externes plus sophistiquées : intelligence artificielle, Deepfake*, exploitation de données personnelles ou confidentielles obtenues par phishing* ou vol de données.

Cela étant dit, quelques assureurs cherchent à développer leur portefeuille.

La qualité du risque / les process de prévention et de contrôle en place au niveau du Groupe et de ses filiales restent déterminants des conditions de garanties.

On relèvera enfin une politique de souscription qui peut varier en fonction de l'assureur, notamment au niveau des franchises.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Stables ou orientées à la hausse
À noter que plusieurs assureurs se positionnent uniquement en Excess

FRANCHISES



- Stables

GARANTIES



- Tendance à l'harmonisation, avec toutefois des différences possibles, par exemple sur le traitement de la fraude par dirigeant de filiale ou encore la reprise du passé inconnu en cas de changement d'assureur ou d'acquisition

PRIMES



- Hausse pour les comptes sinistrés, stabilisation voire baisse pour les autres

SINISTRALITÉ



- Marché sinistré avec des fraudes tant internes qu'externes
- En tête : Ingénierie sociale, faux fournisseur et faux clients



Responsabilité civile

DES MANDATAIRES SOCIAUX



Alexandre TOLOT
Directeur Lignes financières,
Risques spéciaux



État du Marché

- Des conditions de Marché qui restent favorables aux assurés, dans un environnement concurrentiel



Principales tendances, difficultés et perspectives

Le Marché est dynamique, avec une compétition soutenue en particulier sur les grands comptes.

Les éléments déterminants de l'appréciation du risque restent la sinistralité, la santé financière du Groupe, son actionnariat (exposition boursière ou non) et ses pays d'implantation notamment les États-Unis.

Certains secteurs d'activités, considérés comme plus sensibles par les assureurs, ne bénéficient pas pleinement de la tendance favorable du Marché (ex : immobilier, retail hors alimentaire).



CAPACITÉS DISPONIBLES



- Capacités importantes pour les bons risques
- Capacité théorique totale pour les sociétés commerciales > 300 M€ avec une vingtaine d'assureurs et MGA intervenant sur le Marché français

FRANCHISES



- Stables, étant rappelé que les seules franchises applicables sont celles opposables à la société

GARANTIES



- Globalement harmonisées, larges sauf exposition atypique type SPAC (Special Purpose Acquisition Company) et ICO (Initial Coin Offering) ou pays sous sanction
- LTA (Long Term Agreement) ► 2 ans, voire 3 ans

PRIMES



- Globalement stables ou en baisse pour les bons dossiers et sur les Excess

SINISTRALITÉ



- Marché français peu sinistré
- On observe principalement (hors risque boursier) :
 - Pour les sinistres d'intensité : des actions en comblement de passif, des enquêtes et procédures par des autorités administratives ou au pénal sur plusieurs années
 - Pour la fréquence : des enquêtes en cas d'accident du travail, de violation sociale présumée, atteinte à l'environnement



État du Marché

- **Marché stable (porteurs de risques, garanties et franchises, primes)**
- **Approche technique déterminante, particulièrement sur certaines activités sensibles**



Principales tendances, difficultés et perspectives

En 2025, le Marché de l'assurance Construction reste dans la continuité de ces dernières années. Il est caractérisé par la relative stabilité des porteurs de risques qui le composent.

Si la sinistralité poursuit sa trajectoire haussière, les politiques des assureurs demeurent stables avec une réelle compétition sur les risques « standards » et une approche plus sélective sur les risques complexes.

Certains secteurs d'activité, bien que parfois en plein essor, restent moins attractifs pour les porteurs de risques et nécessitent un process de souscription plus exigeant, par exemple : énergies renouvelables, filière des déchets, chauffage urbain, traitement de l'amiante.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Le Marché reste très capacitaire sur la branche
- Le partage du risque entre assureurs reste la norme dès lors qu'il s'agit de se positionner sur un projet d'envergure complexe

FRANCHISES



- Stables

GARANTIES



- Les garanties sont globalement stables et harmonisées sur le Marché
- Nous notons toutefois la volonté de certains assureurs de revenir à des clauses LEG 2 sur des chantiers industriels présentant des spécificités techniques

PRIMES



- La politique tarifaire est majoritairement stable depuis plusieurs années avec des ajustements « soft » de conjoncture pour les bons risques et des mesures qui peuvent être sévères sur les risques déséquilibrés

SINISTRALITÉ



- La sinistralité continue d'augmenter en fréquence et en coût (événements climatiques, techniques nouvelles, inflation, qualité des ouvrages)
- Le Marché observe par ailleurs une augmentation notable du nombre de sinistres d'intensité

Risques spéciaux

KIDNAPPING ET RANÇON



Émilie SATTLER
Responsable Risques spéciaux



État du Marché

- Malgré une hausse des menaces, le Marché est globalement stable et compétitif



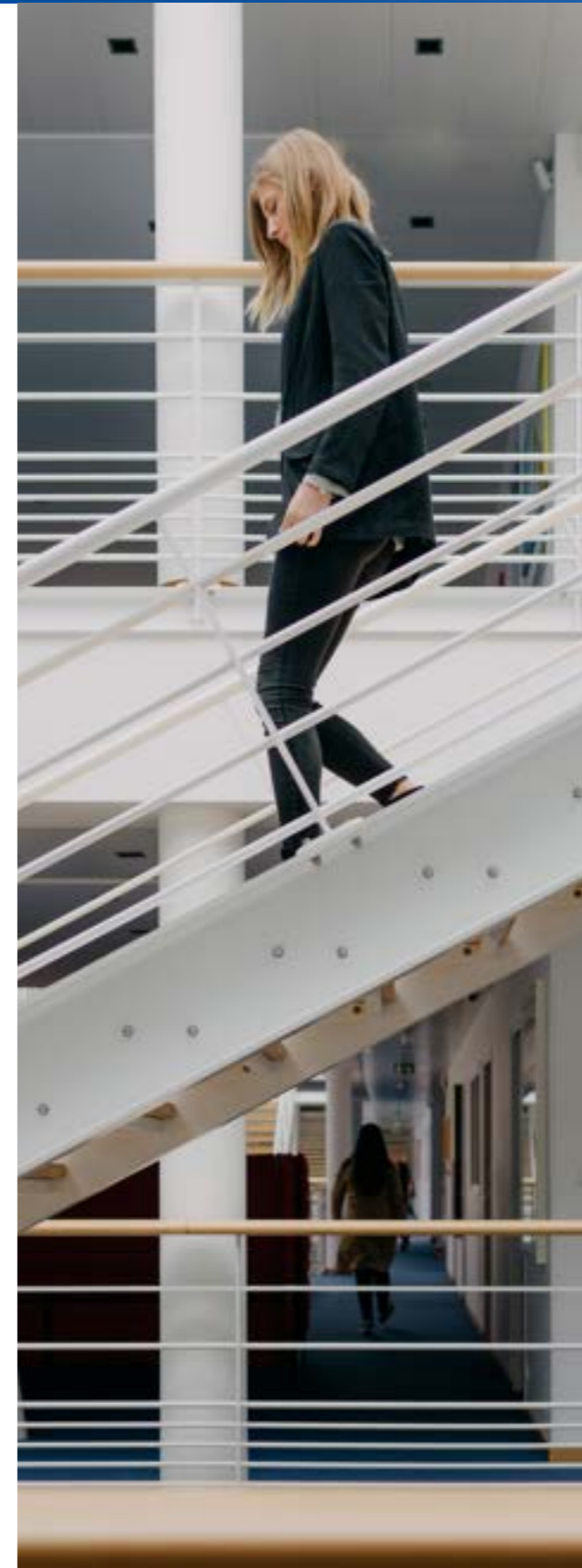
Principales tendances, difficultés et perspectives

Le Marché de l'assurance K&R reste un Marché de niche, mais stratégique, particulièrement pour les entreprises exposées à des risques géopolitiques ou opérant à l'international.

Demande croissante en zones à risque (Mexique, Nigeria, RDC...) et accompagnement renforcé en gestion de crise.

Manque de sensibilisation : risque sous-estimé, surtout en dehors des grands groupes.

La tarification est établie sur les critères suivants : la fréquence d'exposition au risque, les zones géographiques concernées, les moyens de protection mis en place ainsi que le montant du capital choisi pour la rançon.



CAPACITÉS DISPONIBLES



- Stables malgré le paysage géopolitique actuel

FRANCHISES



- Généralement pas de franchise

GARANTIES



- L'exclusion Russie / Biélorussie / Ukraine perdue selon l'exposition et l'assureur, avec un rachat possible des frais de consultant ou de l'exclusion pour les expatriés, selon les compagnies
- LTA (Long Term Agreement) possible sur 2 ou 3 ans

PRIMES



- Hausse pour les comptes sinistrés, stabilisation voire assouplissement pour les risques bien gérés
- Les primes K&R étant faibles, les baisses restent toutefois limitées

SINISTRALITÉ



- Environnement marqué par un niveau soutenu des menaces (kidnapping express, ciblage sur dirigeants locaux, détentions arbitraires...)

Assistance DÉPLACEMENTS PROFESSIONNELS



Émilie SATTLER
Responsable Risques spéciaux



État du Marché

- Le Marché est assez stable, mais reste compliqué pour certains types d'assurés, les journalistes notamment



Principales tendances, difficultés et perspectives

Les déplacements professionnels sont à nouveau à la hausse même si le niveau d'avant Covid n'est pas atteint.

Face au contexte géopolitique, très instable, la majorité des assureurs sur le Marché ont étendu les exclusions territoriales : Israël, Bande de Gaza, Cisjordanie, Liban. Les extensions / rachat du risque de guerre ont un impact important sur les primes.

L'inflation est persistante : coûts liés aux prestations médicales et au rapatriement.

Accent sur la prévention : sensibilisation des collaborateurs aux risques liés à leurs déplacements professionnels.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Marché stable avec tout de même de nouveaux acteurs : Zurich, Everest

FRANCHISES



- Peu de franchises et stables

GARANTIES



- Exclusion du risque de guerre en Israël, Bande de Gaza, Cisjordanie et Liban

PRIMES



- La tendance est au maintien du taux lors du renouvellement sauf en cas de sinistralité importante
- Les extensions / rachat du risque de guerre ont un impact significatif sur les primes

SINISTRALITÉ



- Stable, mais l'augmentation des coûts médicaux et d'assistance rapatriement peut avoir des conséquences haussières



Alexandre COHEN
Directeur Immobilier



État du Marché

- **Climat économique & inflation : coût des matériaux et de la main d'œuvre en hausse, ce qui augmente les coûts de remise en état après sinistre et pèse sur les coûts de construction**
- **Risques climatiques : tempêtes, inondations, sécheresses**
L'exposition accrue oblige les assureurs à revoir leurs modèles d'évaluation de risque, à adapter les franchises, surprimes....



Principales tendances, difficultés et perspectives

Difficulté :

- Risque de retrait d'assureurs dans les zones très exposées aux risques naturels

Perspectives

- Renforcement de la tarification selon le risque : géolocalisation, données climatiques, historiques de sinistre plus fines
- Franchises ou sur-primes plus élevées dans les contrats pour zones à risque ou pour bâtiments anciens / matériaux sensibles
- Prévention & travaux d'entretien comme levier possible
- Innovations de produit : extension des garanties climatiques, garanties Tout évènement extrême, offres modulables, digitalisation, dynamisation de l'indemnisation
- Pression réglementaire et assurantielle liée au changement climatique : compte tenu des rapports récents, des propositions pour adapter le régime « Cat Nat », indexation automatique des surprimes climatiques....

Recommandations / conseils pour les professionnels :

- Favoriser la prévention : diagnostics, entretien régulier, renforcement structurel si nécessaire pour limiter les sinistres catastrophes naturelles ou climatiques
- Bien calibrer les dossiers loyers impayés : exigence de solvabilité, garanties complémentaires, clauses contractuelles (bail, état des lieux) strictes
- Sur les contrats Dommages-ouvrage, veiller à ce que les travaux structurels ou de gros entretiens incluent les garanties techniques requises et anticiper les coûts associés
- Suivre les évolutions réglementaires : lois, normes, obligations, surprimes climatiques... afin d'adapter les contrats existants ou les renouvellements

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Les assureurs font face à une augmentation de la sinistralité, avec un alourdissement des provisions techniques et de la réassurance, ce qui peut limiter leur capacité à accepter des risques mal calibrés ou à moindre prime
- En Dommages-ouvrage, pour les travaux lourds, ou sur les bâtiments anciens ou en zone exposée, les assureurs sont plus exigeants sur les garanties techniques, surdimensionnement des études...

FRANCHISES



- Les franchises tendent à augmenter dans les contrats Multirisques immeuble, notamment pour les garanties « Cat Nat » et/ou évènements extrêmes climatiques ; les assureurs cherchent à limiter leur exposition

GARANTIES



- Multirisques immeubles (MRI) : peu d'évolution sur les garanties hormis des évolutions réglementaires comme la RC du conseil syndical
- Loyer impayé (GLI) : prise en charge des loyers impayés, mensuellement
- Dommages-ouvrage : la rénovation énergétique des bâtiments est en marche avec des chantiers moyens de 2 M€

PRIMES



- Tendance à la hausse : Multirisques immeubles en augmentation ► indice FFB et nécessité pour les compagnies de viser l'équilibre technique

SINISTRALITÉ



- Hausse des sinistres liés au climat : catastrophes naturelles, tempêtes, inondations, sécheresses
- Dégâts des eaux : particulièrement fréquents dans l'assurance multirisque Ils constituent une part importante du nombre de sinistres et de leur coût.
- Loyer impayé : risque accru en contexte de crise économique, chômage ou baisse des revenus ► plus de contentieux locatifs signalés, ce qui alourdit les délais et coûts de recouvrement



Claire JAUNAUX
Directrice Marine
& Transport

Avec la création en juin 2025 du pôle Marine et Transport, les équipes d'Eyssautier-Verlingue et de MAT Quimper unissent désormais leurs forces pour offrir à leurs clients l'expertise de plus de 60 collaborateurs répartis sur 5 implantations nationales (Paris, Marseille, Quimper) et internationales (Londres et Athènes).

Ce pôle comprend des experts dans les Marchandises transportées, des matières premières aux équipements industriels, le Corps et moteurs et P&I pour les armateurs français ou étrangers, mais également dans les métiers du transport, de la logistique, et de l'environnement portuaire fluvial et maritime.

L'ouverture ces 3 dernières années de nouveaux guichets de souscription, soit de compagnies d'assurance en direct, soit via des agences de souscription (ex : Managing General Agents à Londres), permet aux assurés de bénéficier d'un Marché globalement surcapacitaire offrant ainsi des conditions qui leur restent favorables malgré un contexte économique et géopolitique instable.

Les risques à forte sinistralité de fréquence, ou ceux non encore totalement matures en termes de prévention (ex : batteries Ion-Lithium) réduisent toutefois l'appétit de certains acteurs.

Géopolitique des routes maritimes et couvertures d'assurance

Le conflit russo-ukrainien, les tensions dans le Golfe Persique avec le risque de fermeture du détroit d'Ormuz, ou encore les attaques de navires par les Houthis en Mer Rouge, ont fortement perturbé les principales chaînes d'approvisionnement et accentué la volatilité des cours de certaines matières premières, mais surtout des coûts de transport.

Malgré ce contexte difficile, des solutions assurantielles sont restées disponibles pour la plupart des zones concernées, bien que parfois onéreuses.

Outre les couvertures traditionnelles « risques de guerre » couvrant les marchandises et les navires, nous avons continué à développer des solutions additionnelles adaptées aux besoins de nos clients (hors pays sous sanctions ou exclusions strictes), et notamment des couvertures cyber pour les navires, des garanties risques politiques (confiscation expropriation...) et de violence politique pour des risques statistiques à terre, notamment les stockages, via les Marchés d'assurance spécialisés qui s'adaptent désormais aux clients chargeurs ou armateurs.

Le Marché est donc tout en contraste. Favorable pour les risques traditionnels, parfois onéreux pour les risques de guerre, mais continue d'offrir des solutions et des opportunités.

Marchandises TRANSPORTÉES



Jean-Patrick CAUMONT
Directeur Cargo
Paris et Marseille



Romain LEPETZ
Responsable MAT



État du Marché

- Un Marché très compétitif porté par de fortes capacités et une sinistralité globale en baisse offrant de réelles opportunités



Principales tendances, difficultés et perspectives

Le Marché demeure globalement surcapacitaire et les bons résultats enregistrés par les assureurs renforcent aujourd'hui la concurrence, ce qui se traduit par une optimisation possible des conditions au bénéfice des assurés.

Toutefois, le contexte international demeure tendu : la guerre en Ukraine et les sanctions contre la Russie continuent de perturber les flux commerciaux, tandis que les tensions persistantes en mer Rouge et dans le détroit d'Ormuz engendrent des blocages, des détours maritimes et des congestions portuaires. Ces perturbations logistiques accroissent la volatilité des coûts de transport et s'ajoutent à une forte instabilité des Marchés de matières premières.

Dans ce climat, les garanties Risques de guerre restent disponibles, mais les zones à risque sont sujettes à surprime.

Enfin, la recrudescence des vols de marchandises, souvent facilitée par l'utilisation croissante de l'intelligence artificielle par des réseaux criminels, impose aux entreprises une vigilance accrue dans la gestion de leurs couvertures d'assurance.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Elles sont toujours élevées sur le marché continental
- Un Marché anglais compétitif grâce à une surcapacité notamment en raison de création de nouveaux MGA (agences de souscription), ajouté à un Marché Dubaï en progression

FRANCHISES



- Elles restent faibles ; la prévention active est toujours un atout
Les franchises restent des axes intéressants pour les assurés souhaitant baisser leurs primes en conservant une partie de leurs risques attritionnels

GARANTIES



- Il n'y a pas de réduction ou de suppression des garanties
- La détente perçue sur le Marché donne l'opportunité d'insertion de clauses spécifiques et/ou innovantes
- La couverture des risques de guerre est disponible
- Les risques de confiscation, nationalisation, doivent être étudiés au cas par cas

PRIMES



- Après une période 2020 - 2023 plutôt soutenue, 2025 s'oriente à la baisse
- Demandes de redressements moins prononcées sur les contrats déficitaires

SINISTRALITÉ



- La fréquence des sinistres est globalement en baisse, mais les vols connaissent une recrudescence
- Les porte-conteneurs restent exposés à un risque accru d'incendie lié à l'accumulation de batteries, aux erreurs de déclaration ou de description des marchandises, pouvant conduire à des cas d'Avarie Commune



Alexandre ROCHER
Directeur Corps & P&I



État du Marché

- Un Marché Corps toujours très dynamique au UK et en Europe (Scandinavie et Italie notamment) sous l'impulsion de quelques MGA (Managing General Agents) au UK qui offrent de fortes capacités pour des primes très compétitives
- Dans ce contexte, qui dure depuis quelques années maintenant, le Marché français, sans suivre totalement les tendances de renouvellement de ces MGA, devient de plus en plus compétitif



Principales tendances, difficultés et perspectives

Notre recommandation pour les armateurs français est de continuer à faire apériter leurs risques maritimes par les grandes compagnies d'assurances maritimes présentes en France qui offrent un niveau de service et d'expertise important et des conditions d'assurance avantageuses par rapport aux conditions anglaises par exemple (Tous Risques Sauf versus Périls dénommés).

Pour les flottes les plus importantes, un apériteur Scandinave sur une partie de la flotte peut être envisagé pour créer une saine compétitivité et maintenir ainsi un haut niveau de service.

Le Marché français, dès 2025, a déjà dû permettre d'optimiser le budget d'assurances maritimes (de l'ordre de 2,5 % à 5 %) ; le renouvellement 2026 doit permettre d'accentuer cette optimisation (entre 5 % et 10 %).

Pour aller au-delà, Eyssautier-Verlingue propose d'aller saisir les opportunités de Marchés offertes par les assureurs italiens, scandinaves et les MGA au UK notamment.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Les capacités sont toujours assez importantes sur le Marché Corps français : capacité globale ± 350 M€ / une douzaine d'assureurs et MGA
- Mais il y a disparition d'un MGA important sur le placement des risques non français et le retrait de capacités nouvellement créées en 2024 (Corps) compensées toutefois par de nouveaux acteurs sur le Marché anglais
- En P&I : la capacité est inchangée (mutuelles d'armateurs)

FRANCHISES



- Les franchises sont stables
- Pour les bons risques, des opportunités existent de baisser les franchises, ce qui minore toutefois la baisse de prime potentielle
- Il y a volonté des P&I Clubs de majorer les franchises mais, il est possible de les maintenir à l'identique par la négociation

GARANTIES



- Les conditions générales du Marché sont inchangées (Corps & P&I)
- Les conditions spéciales Corps rédigées par Eyssautier-Verlingue et adaptées à chaque assuré, sont agréées par tous les assureurs
- LTA (Long Term Agreement) possibles sur 18 mois (Corps) voir 2 ans (12 + 12 en Corps & P&I) avec des améliorations encore possibles pour la seconde année (pour le Corps : franchise ou prime)

PRIMES



- En Corps (prise en compte de l'année en cours + les 4 derniers exercices) :
 - Une absence de sinistres ► baisse jusqu'à - 10 %
 - Une sinistralité correcte ► baisse jusqu'à - 5 %
 - Un renouvellement à l'identique en cas de sinistralité plus compliquée sans être excessive
 - Une hausse en cas de sinistralité déséquilibrée comparativement à la prime
- En P&I : entre 0 % et + 7 % au dernier renouvellement, nous devrions être dans les mêmes tendances au renouvellement 2026

SINISTRALITÉ



- Il y a un impact de l'inflation économique sur le coût des sinistres
- Quelques sinistres importants depuis le début de l'année 2025 : Morning Midas (incendie), collision Solong / Stena Immaculate, Wan Hai 503 (incendie), MSC Elsa (échouage et pollution), Cuahtémoc (collision pont Brooklyn)...



Thierry BRIOIS
Responsable Ports et Terminaux



État du Marché

- Appétit réduit des assureurs pour les appels d'offres Marché public (marchés souvent infructueux et volonté des assureurs de travailler en gré à gré et/ou sur la base de prix ajustés à ceux du Marché privé)
Ils sont également moins nombreux à comprendre une typologie de risques à mi-chemin entre le terrestre et le maritime.

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Un Marché français de plus en plus atrophié à la fois sur le Dommage (DAB) et la Responsabilité civile (RC)

FRANCHISES



- Les franchises sont en hausse sur l'ensemble des lignes (DAB et RC)

GARANTIES



- Une activité principalement rythmée par des Marchés publics qui reviennent en appels d'offres tous les 5 ans
- Les assureurs imposent aux autorités portuaires de revoir leurs cahiers des charges Marché public en réduisant les niveaux de garanties

PRIMES



- Les primes sont orientées à la hausse en DAB et en RC

SINISTRALITÉ



- Une sinistralité stable sur l'année écoulée / peu de fréquence
Les assureurs gardent néanmoins à l'esprit quelques dossiers majeurs des années écoulées :
 - Explosion Beyrouth août 2020 ► impact en DAB
 - Réclamation Arcelor contre le GPMM (Marseille) ► impact en RC



Principales tendances, difficultés et perspectives

311,3 millions de tonnes de marchandises ont transité par les ports français en 2024. On constate une légère baisse (0,1 %) comparativement à 2023.

L'année 2025 devrait être en augmentation sur le trafic conteneurisé du fait de belles récoltes qui favorisent les exportations.

La préoccupation RSE est désormais majeure avec une volonté de limitation de l'empreinte carbone des activités portuaires.

Haropa Port (Le Havre, Rouen Paris) et le Grand Port Maritime de Marseille développent leur axe fluvio-maritime du fait d'une reconstitution du tissu industriel et d'un redéploiement des activités logistiques à travers le transport fluvial (ex. : installation d'Ikea à Limay).

Alternativ Risk Transfer & RÉASSURANCE



Matthieu PELTIER
Directeur technique ART
et Réassurance



État du Marché

- Le Marché de l'Alternative Risk Transfer maintient sa dynamique en France, porté par l'évolution réglementaire sur les captives de réassurance en France, et la montée en puissance de l'assurance paramétrique.

Captives

À la suite de la parution du décret de 2023 permettant aux captives de réassurance de constituer une provision pour résilience en franchise d'impôt, la création des captives de réassurance en France reste en 2025 sur une dynamique modérée, similaire à 2024 :

- Seulement 2 captives agréées au 1^{er} semestre, après 5 agréées sur l'année 2024
- Une dizaine d'entreprises avec un agrément en cours d'étude
- Quelques entreprises ayant renoncé à la création de leur captive malgré le dépôt d'une demande d'agrément

On compte désormais 2 captives domiciliées en France.

Mais l'intérêt des entreprises ne faiblit pas, avec :

- De nombreuses entreprises qui poursuivent leurs réflexions (création ou intégration de nouvelles branches dans une captive existante), compte tenu des conditions de marché et de l'engagement que cela représente
- Des entreprises qui réfléchissent à la re-domiciliation en France d'une captive établie à l'étranger

Perspectives :

La dynamique du Marché devrait se maintenir, dans l'attente d'un renforcement de l'écosystème en France, que ce soit :

- Par des évolutions réglementaires (création d'un statut de dirigeant agréé, similaire au Luxembourg, éligibilité de la provision à des risques actuellement exclus, possibilité pour des entreprises de moindre taille de créer leur captive)
- Ou par une montée en puissance des acteurs du Marché (capacité des assureurs à travailler avec une captive notamment, capacité des courtiers à les accompagner de bout en bout)



Assurance Paramétrique

En 2025, l'assurance paramétrique poursuit son développement comme une solution de plus en plus complémentaire aux assurances traditionnelles, notamment face à la hausse des risques liés au climat ou pour les risques émergents.

Ce Marché reste centré autour :

- Des risques climatiques : ~ 75 % des nouvelles polices souscrites couvrent des risques climatiques (inondations, tempêtes, sécheresses,...)
- De 2 secteurs d'activités principaux : l'agriculture et l'énergie, représentant 70 % des polices paramétriques souscrites

Le secteur poursuit son innovation, avec :

- De nouvelles solutions pour couvrir les risques IT (ex : couvertures en cas d'interruption technologique type Cloud)
- Le développement des cas d'usage sur l'imagerie satellitaire (mesure de la biomasse en agriculture)

Mais des limites persistent :

Malgré le perfectionnement des modèles, le « basis risk » (risque que l'assuré subisse des pertes en absence de déclenchement du contrat paramétrique) reste un frein majeur au développement de ces solutions, tout comme les prix, jugés parfois trop élevés, notamment dans un contexte où la couverture paramétrique intervient en complément des assurances traditionnelles.

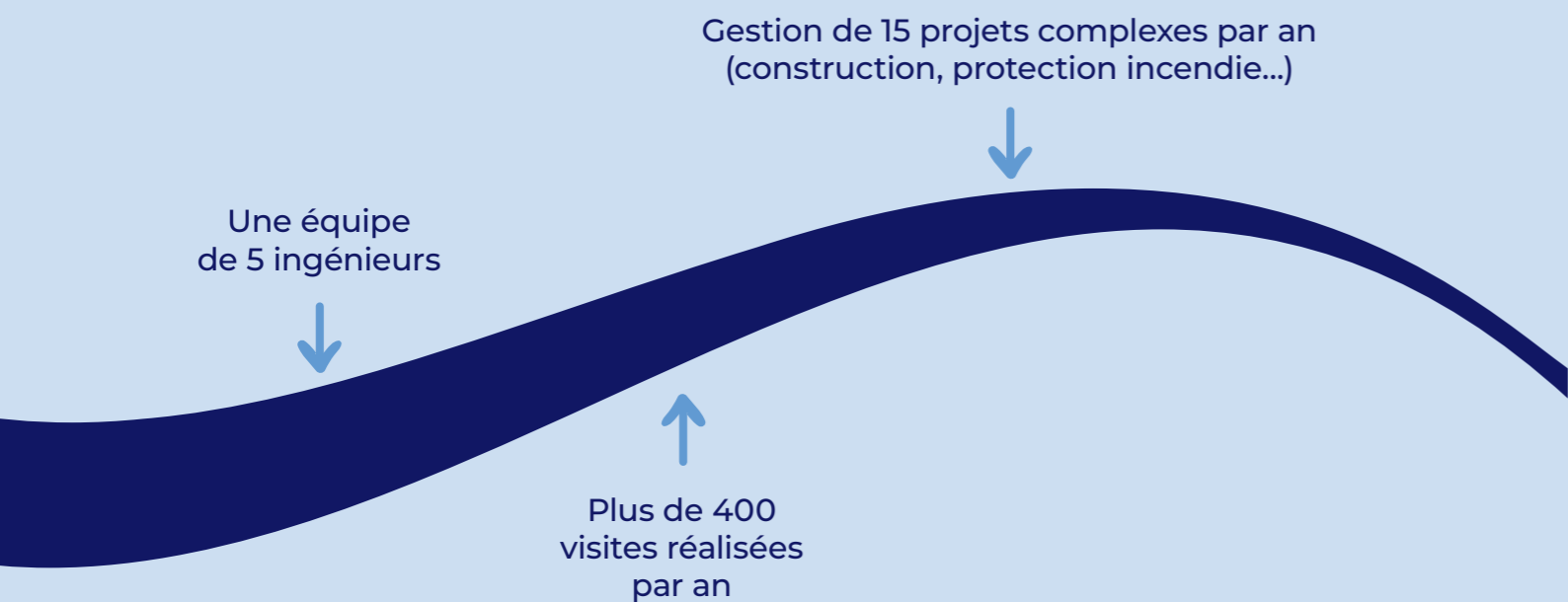
Perspectives :

Ce Marché devrait conserver une croissance robuste, portée par l'innovation produit, le renforcement de l'accessibilité aux données, et les avantages de ce mode d'assurance.

Prévention ET GESTION DES RISQUES



Roland BAUDU
Directeur Prévention



Avoir une charge sinistre maîtrisée n'est plus suffisant pour un assuré, désormais, la qualité des risques à assurer est un prérequis à l'étude des dossiers par les compagnies d'assurance. Ce constat est d'autant plus vrai pour certains domaines d'activité tels que l'agroalimentaire, la gestion des déchets, le bois ou encore l'énergie.

Une attention continue est portée à l'avancée des plans d'actions et à la mise en œuvre de CAPEX (protection incendie, compartimentage, mise en œuvre de plan de continuité d'activité) permettant de réduire les potentiels scénarios de sinistres.

Le Risk Consulting apporte une vision globale et exhaustive des risques de dommages aux biens de l'entreprise. En partenariat avec les Risk Managers ou responsables d'assurance, le département Prévention de Verlingue propose des alternatives et solutions adaptées pour protéger les biens de leurs groupes et limiter les interruptions des activités associées.

L'accompagnement du service Prévention Verlingue

Notre accompagnement permet à nos clients d'identifier et de réduire les risques tels que l'incendie, le bris de machine, le vol ou les expositions liées aux événements naturels.

On note qu'après 5 années de durcissement, certains porteurs de risques se montrent plus enclin à trouver des compromis en matière de prévention et protection. Ces « ouvertures » permettent aux ingénieurs prévention de Verlingue de trouver des solutions alternatives techniquement et économiquement acceptables pour nos clients, mais également auprès des assureurs.

Nous sommes également très impliqués au niveau des projets structurants pour lesquels nous conseillons nos clients sur la stratégie de protection des sites. L'objectif étant de proposer un niveau de protection adapté aux risques, aux enjeux financiers et permettant une assurabilité pérenne.



Objectif

Apporter à nos clients un soutien technique visant à renforcer la protection de leur entreprise contre les risques pouvant compromettre la continuité de leurs activités, tout en leur permettant d'optimiser le budget et leur programme d'assurance



Les outils Prévention Verlingue

Notre rôle est, plus que jamais, d'être à l'écoute ou proche de nos clients afin de suivre attentivement l'évolution de leur cartographie des risques et des plans de prévention associés. Verlingue met à disposition des outils digitaux comme **Risk@ccess** (co-construit avec nos clients, permettant de piloter leurs risques de manière proactive et dynamique) et **CatNet** en partenariat avec SwissRé.

Nous rappelons qu'il est impératif de positionner la prévention et la protection des risques comme une priorité au sein des organisations afin de convaincre que les risques sont connus et gérés via une politique groupe.



État du Marché

- Stabilisation des prix après plusieurs années de hausses importantes
- Maintien d'une forte discipline de souscription, en privilégiant la rentabilité long terme à la croissance court terme

Avec le statut de Lloyd's Broker pour ses activités en France, en Europe et à l'international, Verlingue dispose d'un accès direct et privilégié au Marché de Londres, premier marché mondial des assurances spécialisées.

Ce statut permet de placer des risques complexes ou atypiques avec une seule capacité internationale, bénéficiant de la sécurité financière consolidée de la plateforme (ratings AA-).

Cet accès nous permet de proposer des solutions sur-mesure et innovantes, ainsi qu'un accès à un réseau mondial d'assurance, complémentaire à nos ancrages locaux internationaux.

Évolution des prix en 2025

Après plusieurs années de hausses, l'année 2025 est marquée par un assouplissement ou une normalisation sur de nombreux périmètres, notamment grâce à :

- Un renforcement de la discipline de souscription, ce qui limite l'exposition aux risques majeurs
- Une pression concurrentielle accrue (notamment Dommages aux biens, Cyber, responsabilités hors US), notamment via la réassurance
- Une baisse de la sinistralité majeure
- Des prix qui restent élevés au regard des hausses des années précédentes, permettant de prendre en compte les dérives de sinistralité observées (catastrophes naturelles, inflation, inflation sociale aux États-Unis...)
- Une innovation permanente (analyse de données, IA, solutions de transfert de risques...)

Évènements marquants

L'année 2025 restera marquée par les incendies en Californie, avec une perte estimée à 2.3 milliards de livres sterling pour le Lloyd's, ce qui place cet évènement à des niveaux comparables aux pertes majeures de ces dernières années. Cependant, l'impact sur le Marché de l'assurance devrait se limiter aux risques de Dommages aux biens pour les syndicats ayant une forte exposition en Californie.

Perspectives de développement

Le Lloyd's se concentre sur le développement de produits d'assurance adaptés aux risques émergents, tels que le risque Cyber, les catastrophes naturelles et les risques géopolitiques, grâce à une forte collaboration avec des acteurs technologiques et start-ups. Le modèle de MGA (« agence de souscription ») est l'un des facteurs clés de ce développement.

Opportunités en assurance directe ou en réassurance facultative

Fourniture de capacité pour les risques difficiles à placer

- Responsabilité à haut risque
- Indemnité professionnelle
- Marine Hull & Machinery
- Cargo maritime
- Autorité déléguée

Notre accompagnement INTERNATIONAL



Jérôme LAVANDIER
Directeur international IARD



État du Marché

90 %

des ETI françaises ont une implantation à l'étranger, avec plus de quatre sur dix ayant une présence dans au moins 10 pays

> 50 %

du CA consolidé des multinationales françaises est réalisé via leurs filiales étrangères

Les États-Unis, l'Allemagne et le Royaume-Uni sont dans l'ordre, les Marchés les plus ciblés pour s'implanter

Si la mondialisation offre un terrain de jeu grisant pour les entreprises, il n'en demeure pas moins que la sécurisation des opérations hors des frontières relève d'une mécanique complexe.

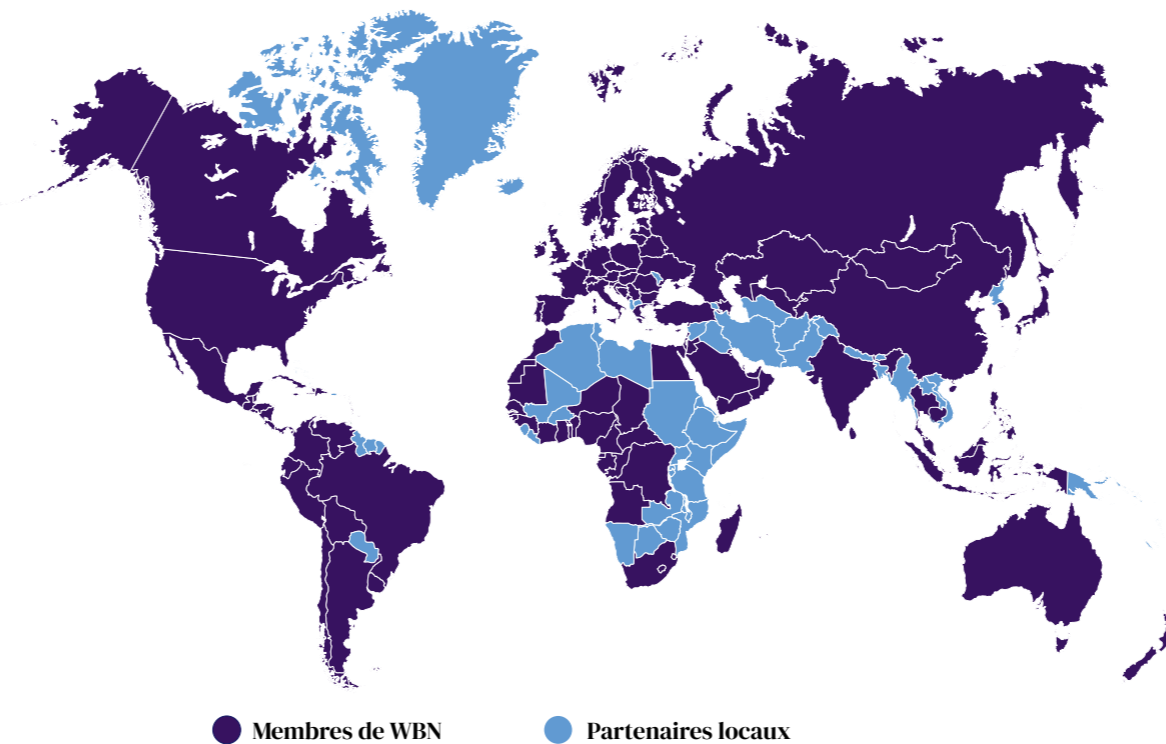
Bien que les mécanismes qui gouvernent l'assurance sont universels, leur application se heurte localement à des spécificités culturelles, réglementaires et juridiques, mais aussi à la nature des risques variant d'un pays à l'autre dans un contexte géopolitique de plus en plus tendu et sous la pression climatique plus ou moins forte à certains endroits.

La Direction Internationale aide les entreprises à naviguer dans cette incertitude en bâtissant des programmes de couverture sécurisant l'ensemble des activités partout où elles opèrent. Cela en s'appuyant sur un réseau de courtage international indépendant qui se démarque par sa réactivité et sa transparence, ainsi que sur un outillage digital.

W B N

1^{er} réseau international de courtiers indépendants

Chiffres d'affaires : \$14Mds
Primes placées : \$123Mds
+ 110 pays couverts
+ 20 000 collaborateurs



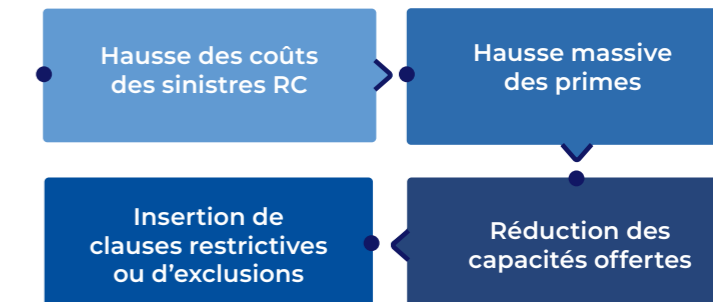
Focus USA

L'augmentation spectaculaire des coûts et des verdicts liés aux litiges civils, dite « social inflation », est alimentée aux USA par :

- Un activisme juridique agressif entretenu par les réseaux d'avocats
- Une nouvelle forme de spéculation dite litigation funding ; elle consiste à confier les frais liés à une procédure judiciaire à un investisseur tiers spécialisé. En échange, ce dernier reçoit une part des éventuels gains obtenus à l'issue du litige
- Un sentiment de défiance grandissant envers les entreprises qui conduit les jurés à prononcer des pénalités hors de toute proportion.

En 2024, 135 « verdicts atomiques » (i.e. supérieurs à 10 millions USD) ont été prononcés ; soit + 52 % par rapport à 2023. Le montant global atteint 31,3 millions USD, en hausse de 116 % par rapport à 2023. Parmi eux, 49 verdicts ont dépassé les 100 millions USD, dont 5 supérieurs à 1 milliard USD.

Les conséquences pour l'assurance sont importantes :



Certains assureurs ont d'ores et déjà acté leur retrait des États les plus affectés parmi lesquels on trouve en tête la Californie (également marquée par des incendies d'envergure chroniques dont les effets sont très adverses pour les assurés sur le volet Dommages aux biens).



Assurances **de personnes**



Christophe HARTMANN
Directeur ADP

Marché de l'assurance : des assureurs pragmatiques dans un contexte politique incertain

Pour la 3^{ème} année consécutive, le Marché s'inscrit dans des revalorisations significatives des taux en Santé et Prévoyance, mais la grande majorité des assureurs se montrent pragmatiques dans cet environnement très flou.

Si la croissance des dépenses de santé semble désormais structurelle avec des transferts réguliers et répétés de charges de la sécurité sociale, les dérives constatées à plus de 6% fin avril reviennent à fin septembre à des niveaux plus raisonnables de 3 à 4 %.

Si les premières revalorisations annoncées fin juin frôlaient voire dépassaient les 10 %, les assureurs ont revu leurs copies avec des réponses ajustées à la réalité des comptes de cette rentrée.

L'incertitude politique en ce début d'octobre pèse évidemment sur les décisions avec un PLFSS dont le contenu et la date devient de plus en plus incertain.

Dans cet environnement, nos équipes ont anticipé le renouvellement de nos offres pour permettre à nos clients de sécuriser rapidement les conditions nécessaires à la finalisation de leur budget 2026.

Anticipation du cadre réglementaire

Dans ce contexte incertain, il ne suffit plus de prendre connaissance du cadre légal, réglementaire et conventionnel et le subir, il faut impérativement être accompagné afin d'anticiper, mesurer et optimiser les conséquences opérationnelles pour une application effective et efficiente.

Que ce soit en phase de mise en place des contrats, ou au cours de leur vie, les dispositifs de Protection sociale complémentaire sont soumis à un cadre juridique strict, complexe avec une évolution rapide. Les réformes sont pour une grande majorité d'entre elles structurantes pour les régimes des entreprises. Tel a notamment été le cas de la dernière réforme relative aux catégories objectives nécessitant d'imaginer des solutions pragmatiques afin d'éviter la dégradation du niveau de couverture de certaines catégories de salariés.

Le fort déficit de la Sécurité sociale amplifie encore cette inflation législative par l'intervention de nombreuses réformes.

En parallèle, les équilibres fragiles voir déséquilibres des comptes de résultats des dispositifs de branche ainsi que la nécessaire mise en conformité des programmes, amènent les partenaires sociaux des branches à faire évoluer régulièrement les conventions collectives entraînant alors de nouvelles contraintes.

Une utilisation habile et optimisée de ce cadre mouvant est nécessaire afin d'éviter la flambée des prix de l'assurance et d'éventuelles sanctions financières.

Ces dernières années, les assureurs portent une attention toute particulière à la maîtrise des impacts de ces réformes. Nous développons des outils de simulations d'impacts lors de chaque nouvelle réforme afin d'apporter une vision précise et exhaustive, adaptée à chaque contexte client.

Développement des services associés

Le développement d'offres de services associées aux contrats collectifs se poursuit à un rythme soutenu. Si l'année 2025 est officiellement celle de la santé mentale, les entreprises ont également des attentes importantes sur la prévention des pratiques à risques (addictions, sédentarité) ou encore l'accompagnement personnalisé des salariés (coaching nutrition, sommeil).

Les entreprises sont désormais plus attentives et exigeantes quant à l'usage des fonds Haut Degré de Solidarité déployés dans certaines branches d'activité au profit d'actions concrètes de prévention, les nouvelles obligations employeurs (DUERP, Papripact) contribuant probablement à ces attentes.

Si on peut observer une certaine normalisation des services proposés par les porteurs de risques, les approches commerciales demeurent très hétérogènes (lot unique de services, services à la carte, financement par un fonds social...). La multiplicité des solutions génère aussi des contraintes techniques (modalités d'accès, sécurité, RGPD) peu favorables à l'appropriation et au suivi des usages.

Nos équipes sont à vos côtés pour identifier les solutions les plus pertinentes, les valoriser auprès de vos collaborateurs et garantir des interfaces parfaitement alignées avec les enjeux de votre entreprise.

Maîtrise du risque ATMP

Le risque ATMP est en premier lieu un enjeu humain. C'est également un enjeu financier et juridique, avec des conséquences sur l'entreprise qui peuvent être considérables, allant jusqu'à un risque pénal.

Maîtriser votre risque ATMP passe par des actions multiples et nécessite la coordination de plusieurs métiers.

L'article L. 4121-1 du code du travail impose à l'employeur de prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé des travailleurs : la prévention des risques professionnels, la formation et l'information des salariés et la mise en place d'une organisation et de moyens adaptés.

Le Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (DUERP) est une composante obligatoire de la démarche de prévention. Il répertorie l'ensemble des risques professionnels auxquels sont exposés les travailleurs dans chaque unité de travail de l'entreprise ou de l'établissement. Il doit en permanence être actualisé.

Le défaut de prévention pourra entraîner la reconnaissance d'une faute inexcusable de l'employeur et une procédure au pénal.

Nos consultants et juristes vous apportent l'ensemble des services permettant de maîtriser le risque ATMP, de la prévention à la protection du compte de résultats de l'entreprise.

Renouvellements 2026 et anticipation

Au travers de notre panorama, nos experts vous proposent des éléments de décryptage d'un environnement à la fois inflationniste et surtout incertain d'un point de vue réglementaire.

Dans ce Marché haussier, notre enjeu principal est de vous donner de la lisibilité en temps réel avec des Data actualisées et les plus affinées. Pour autant, nous ne restons pas dans l'attente de mesures inconnues et nous préconisons de négocier au plus tôt les conditions de renouvellement 2026.

Nos consultants sont pleinement engagés à vos côtés pour co-construire des programmes en phase avec votre politique sociale et les budgets que vous souhaitez y consacrer.



POINTS CLÉS



État du Marché

- Un Marché haussier depuis 3 années consécutives avec des augmentations de cotisations pouvant dépasser les + 10 %
- Une forte augmentation des cotisations prévue par les assureurs pour 2026 incluant outre les dérives, le financement de la hausse de la TSCA (+ 2 %)



Principales tendances, difficultés et perspectives

L'inflation médicale et les évolutions réglementaires pèsent fortement sur l'assurance collective Frais de santé depuis plusieurs années.

Cette dérive médicale est liée à l'augmentation des coûts (hausse des matières premières par exemple et revalorisation d'actes médicaux) et de la fréquence des soins (liée pour partie au vieillissement de la population).

Les évolutions réglementaires quant à elles, sont en rapport direct avec le déficit de la Sécurité sociale qui pourrait à court terme devoir faire face à une « crise de liquidité » selon le dernier rapport de la Cour des comptes. Ces évolutions réglementaires se sont essentiellement traduites par un transfert de charges vers les complémentaires santé qui pourrait se transformer en hausse de la TSCA de 2 % dans les prochains mois.

Les entreprises ne pourront plus continuer à absorber ces hausses tarifaires : nos équipes sont à leur écoute, force de conseil et de proposition en réalisant des appels d'offres afin de valider le prix le plus juste, des études actuarielles afin de faire évoluer les garanties au plus proche du besoin médical des salariés.

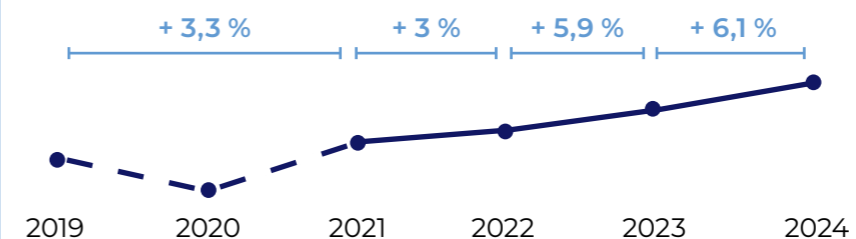
Vieillesse de la population avec un besoin médical et des dépenses de santé en hausse (+ 4,5 % au 30.06.25 par rapport à 2024)

PMSS estimé à 1,9 % en 2026 qui ne permet pas de compenser l'augmentation des dépenses de santé

Financement de la hausse de la TSCA à absorber pour les exercices 2025 et 2026 (+ 2 %)

Désengagement de la Sécurité sociale et transfert de charges vers la complémentaire santé

Évolution des prestations Santé (iso effectif)



→ Soit une évolution totale depuis 2019 de + 19,6 %



Prévoyance

DÉCÈS, INCAPACITÉ, INVALIDITÉ



Sébastien BROCARD
Directeur Assurances de personnes de Paris



État du Marché

- Avec un déficit de l'Assurance Maladie atteignant 16 Mds € en 2025, l'État et la Sécurité sociale déploient des mesures d'économies entraînant des transferts de charge vers les entreprises et les organismes d'assurance
- Conséquences : hausse continue des cotisations d'assurance et des charges des entreprises
- Perspective 2026 : intention des assureurs d'indexer de 5 % les contrats « standard » avec une approche différenciée en sur-mesure



Principales tendances, difficultés et perspectives

La couverture de la Prévoyance est au cœur des enjeux politiques nationaux et des stratégies de maîtrise budgétaire des entreprises.

L'évolution de l'absentéisme, l'allongement de la durée d'activité et la volatilité des marchés financiers obligent les acteurs à développer de nouvelles approches du suivi et de la maîtrise de ce risque :

- Mise en place d'outils et process de contrôle des arrêts de travail et de la fraude (analyse de cohérence, utilisation de l'IA...)
- Développement de services d'accompagnement des risques psychosociaux et d'aide au retour à l'emploi
- Engagement dans la prévention des risques et dans la lutte contre les addictions (téléconsultation, coaching, services d'écoute, plateforme de services...)

CAPACITÉS DISPONIBLES



- Appétence des organismes d'assurance à la souscription : variation du taux d'intérêt et dynamisme des marchés financiers, ouverture du Marché de la Protection sociale complémentaire de la fonction publique...
- Amélioration des ratios de solvabilité des porteurs de risques qui entraîne une nouvelle concurrence entre les différents acteurs (assureurs et bancassureurs)

FRANCHISES



- Durées de franchises d'indemnisation Incapacité encadrées dans la majorité des accords de branches. Certaines branches étudient et/ou modifient à la hausse cette franchise compte-tenu de la dégradation des comptes de résultat des dispositifs Prévoyance conventionnels (exemple : CCN Laboratoire d'analyse).

GARANTIES



- Élargissement à de nouvelles garanties autour des risques psychosociaux, des maladies chroniques et des aidants
- Investissement dans des services complémentaires tels que l'assistance sociale, l'aide au retour à l'emploi, le soutien psychologique, la gestion de crise... au travers notamment du dispositif du Haut Degré de Solidarité (HDS)

PRIMES



- Hausse continue du volume des primes émises pour atteindre près de 30 Mds € en 2024 avec une progression plus marquée pour les garanties Incapacité, Invalidité, Dépendance et Décès accidentel (+ 7,5 %) que pour les Décès toutes causes (+ 2,1 %)

SINISTRALITÉ



- Forte augmentation estimée à + 14,5 % en 2024, avec une charge des prestations atteignant 16,6 Mds €
- Marquée principalement par un taux d'absentéisme en hausse en 2024 dans le secteur privé à 5,8 % (vs 5,3 % en 2023) avec une durée moyenne des arrêts de 21,5 jours (augmentation de l'absentéisme de + 41 % depuis 2019 selon Datascope 2025 d'Axa)



Philippe GIBEAUX
Directeur Épargne Retraite



État du Marché

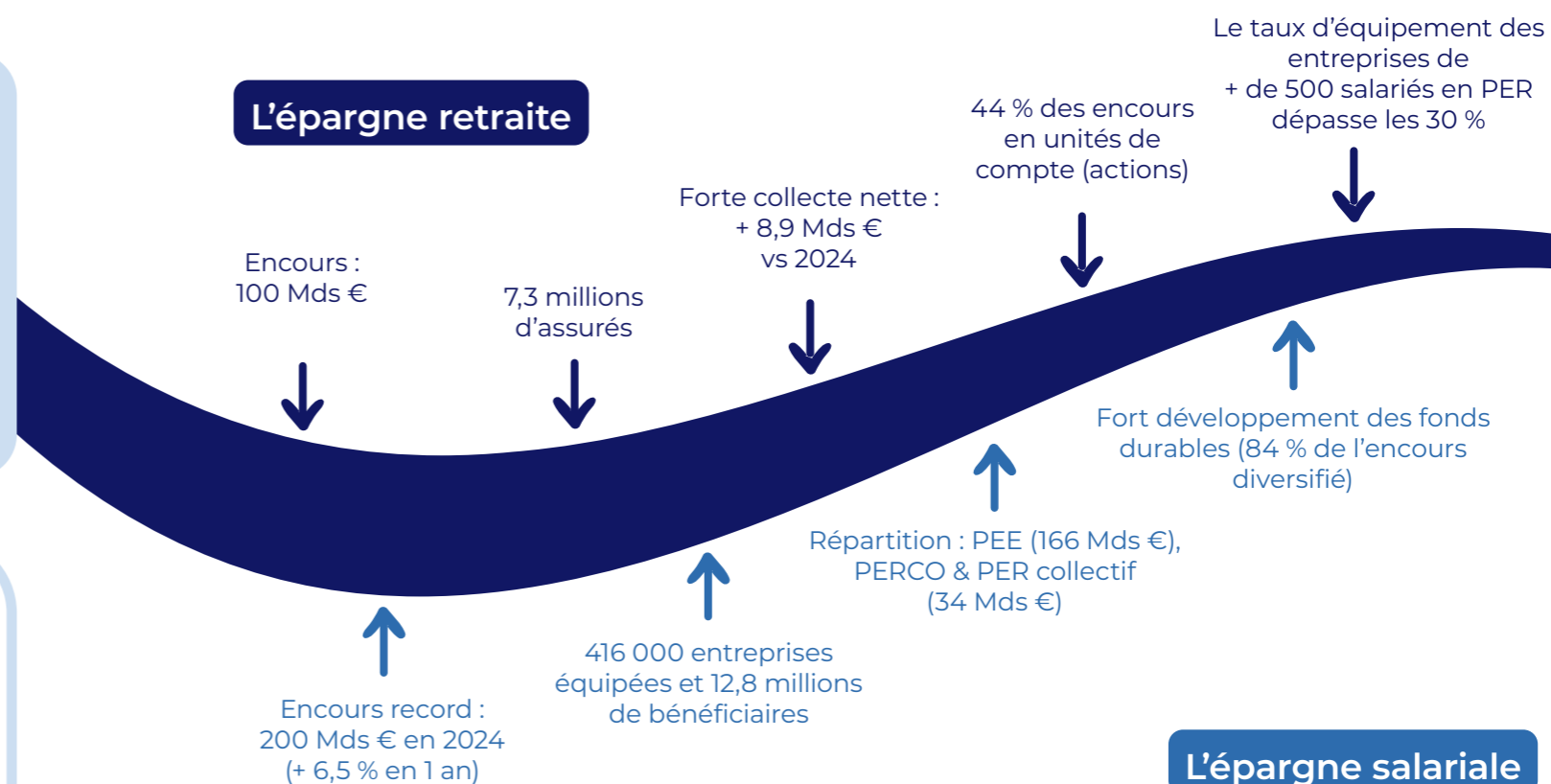
- Alors que l'avenir du système de retraite par répartition reste incertain, la capitalisation s'impose peu à peu comme un complément pour garantir des revenus pérennes aux français après leur vie active
- Dès lors, comment encourager l'essor des produits d'épargne retraite supplémentaire et en accélérer l'adoption ?



Principales tendances, difficultés et perspectives

Nous constatons :

- Une nervosité des marchés financiers dans l'attente de plus de clarté avec un marché des actions internationales à son plus haut niveau historique au 1^{er} semestre 2025
- Une croissance solide dans les deux segments
- Une transition marquée vers des placements responsables (ESG, ISR)
- Le besoin d'améliorer la compréhension et la flexibilité des produits retraite
- Des opportunités fortes autour des innovations technologiques et fiscales



Actualité Modernisation des articles 83 en PER obligatoire

Loi Industrie verte

- Investissement obligatoire dans les actifs non cotés : mise en conformité des grilles à « horizon » dans les contrats
- Réformes des transferts et de la transparence
- Harmonisation des tables de mortalité
- Renforcement des obligations de conseil et de transparence

La loi Industrie verte structure la transition écologique en intégrant les critères ESG comme référence centrale dans l'évaluation des performances extra-financières des entreprises.

En parallèle, l'IA apporte une innovation majeure dans la gestion de l'épargne retraite, en optimisant les stratégies d'investissement tout en assurant une prise en compte rigoureuse des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance.

Notre approche

ABSENTÉISME

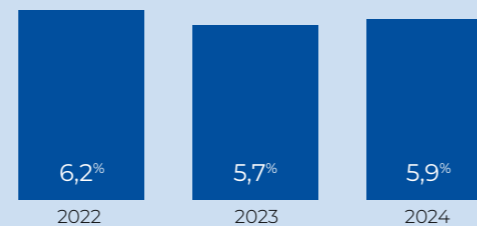


Laurence ABIVEN
Directrice Actuariat



État du Marché

- Un absentéisme qui augmente sur les dernières années, principalement lié à une augmentation de la durée des absences (+ 1,4 jour entre 2023 et 2025)
- Évolution du taux d'absentéisme :



Objectif

Apporter à nos clients une vision exhaustive de leur absentéisme afin de mettre en place des solutions de prévention leur permettant d'améliorer les résultats de leurs programmes d'assurance.

Pour consulter notre dernière édition du Baromètre Absentéisme, scannez le QR Code ci-contre :



1

Connaître ses données relatives à l'absentéisme, les suivre dans le temps, et se comparer à des panels représentatifs d'entreprises similaires, sont des « must have » pour les entreprises.

À partir de l'exploitation des données issues de la DSN, nous sommes en capacité de produire plus d'une centaine d'indicateurs pour accompagner les entreprises dans l'analyse de leur absentéisme.

Bénéficier d'une vision détaillée des composantes de son absentéisme, tels que l'exposition, le pourcentage des salariés absents au moins un jour, la fréquence ou la gravité des absences, avec des détails par typologie de salariés, par établissement, selon la saisonnalité permet d'identifier précisément les situations pour lesquelles des actions de préventions sont à engager.

2

3

Ces indicateurs apportent une vision globale et exhaustive de l'absentéisme. Couplée à une étude qualitative basée sur un questionnaire à destination des salariés, nos analyses aident les entreprises à identifier et à réduire les risques et mettre en œuvre la solution de prévention la plus adaptée.



Il ne suffit plus pour les Directeurs des Ressources Humaines de connaître son taux d'absentéisme, il est impératif d'identifier les situations et de positionner la prévention et la protection des salariés comme une priorité au sein des organisations.

Notre approche PRÉVENTION



Laurence ABIVEN
Directrice Actuariat



Objectif

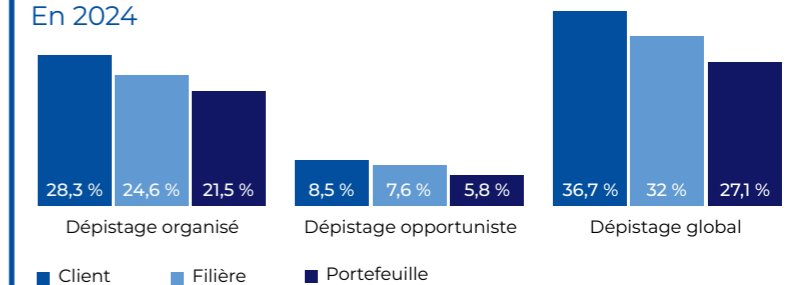
Suivre des indicateurs dans le temps afin de mesurer le ROI des axes de prévention ciblés et des communications réalisées auprès des salariés.

1 Notre approche Prévention permet aux entreprises de cibler ses actions de prévention à partir d'indicateurs qui leurs sont propres et axer la communication à destination des collaborateurs sur la base de ces indicateurs.

Bénéficier d'indicateurs pour mesurer l'utilisation des outils et services de Prévention, au niveau de l'entreprise, mais comparativement à un secteur d'activité ou un portefeuille global.

2

En 2024



3 Notre offre porte sur :

- Le suivi des cancers gynécologique et colorectal
- Les troubles musculosquelettiques
- Les risques psychosociaux

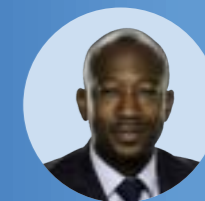
Les indicateurs apportent une vision détaillée de l'utilisation des services de Prévention mais identifient également les risques médicaux à partir d'une analyse détaillée des pratiques médicales et des risques associés.



Il est important de cibler les axes de prévention et la communication associée à partir d'un constat basé sur l'analyse des données de consommation et de non-consommation propres aux entreprises.



Notre accompagnement INTERNATIONAL



Axel ZOMA
Directeur international ADP



État du Marché

Face à l'inflation médicale 2 à 6 fois plus importantes que l'inflation économique selon les pays, les multinationales sont en recherche d'optimisation financière pour contrôler leur budget mondial d'assurances de personnes.

75 %

des multinationales européennes ambitionnent de déployer un socle minimum de protection sociale ou un dispositif de prévention et de soutien au bien-être de santé physique et mentale

63 %

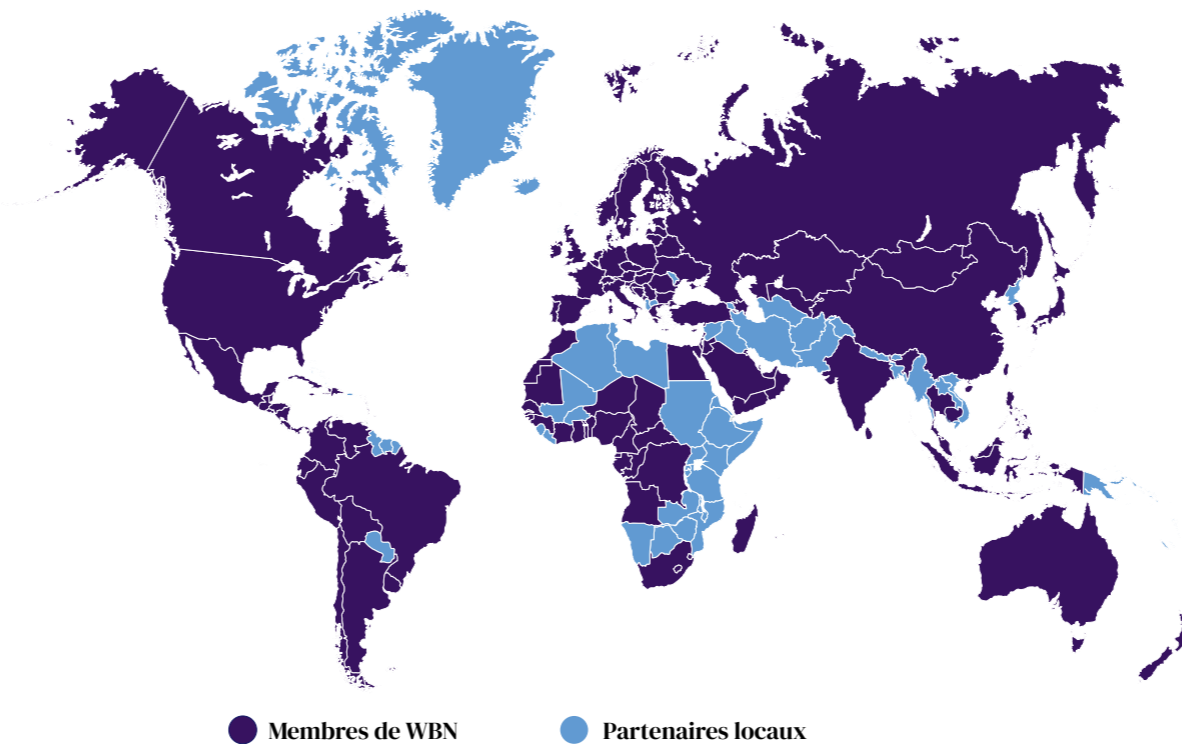
d'entre elles sont confrontées au manque de ressources pour en financer l'exécution

Le recours au Multinational pooling ou à la gestion via Captive augmentera sensiblement en réponse aux conditions de renouvellement.

WBN

1^{er} réseau international de courtiers indépendants

Chiffres d'affaires : \$14Mds
Primes placées : \$123Mds
+ 110 pays couverts
+ 20 000 collaborateurs



Audit et conseil

- Conformité et compétitivité (sectorielle)
- Structuration de package local des benefits
- Apport d'expertise technique locale

Placement & Pilotage outillé

- Courtage local
- Effet de levier Groupe
- Reporting + pilotage via Globe@ccess (+ 80 pays)

Optimisation assurantielle

- Pooling vs captive : quelle stratégie ?
- Faisabilité : dividendes, réassurance, gouvernance...
- Déploiement + pilotage

En réponse aux enjeux d'Assurances de personnes à l'international

Nous apportons de la visibilité sur les coûts, la conformité et la compréhension des couvertures dans chaque pays de présence afin de permettre une prise de décision de stratégie globale d'optimisation des coûts et de la performance sociale éclairée par la donnée et les spécificités locales.

Contacts

Grand Ouest

Quimper | Catherine Christien

catherine.christien@verlingue.fr 02 98 76 44 87

Rennes | Audrey Jannin

audrey.jannin@verlingue.fr 02 99 54 71 91

Nantes | Tiphaine Rochias

tiphaine.rochias@verlingue.fr 02 51 72 63 69

Grand Est

Mulhouse | Pauline Bell

pauline.bell@verlingue.fr 03 89 61 64 71

Strasbourg | Eva Kujach

eva.kujach@verlingue.fr 03 88 52 88 73

Dijon | Caroline Breiner

caroline.breiner@verlingue.fr 03 80 37 93 71

Île-de-France

Paris | Raphaëlle du Rivau

raphaelle.durivau@verlingue.fr 01 57 86 78 15

Nord

Lille | Fanny Varlet

fanny.varlet@verlingue.fr 03 20 76 16 28

Grand Sud-Est

Lyon | Élodie Perrin

elodie.perrin@verlingue.fr 04 74 93 86 40

Marseille | Audrey Pizzetta

audrey.pizzetta@verlingue.fr 04 42 60 40 45

Sud-Ouest

Bordeaux et Toulouse | Céline Groleau

celine.groleau@verlingue.fr 05 57 81 18 41

Eyssautier-Verlingue

infos@eyssautier-verlingue.com 01 44 82 10 60

Verlingue Immobilier

Émilie Romain Vimont

emilie.romainvimont@verlingue.fr 05 34 55 78 25

BiomedicInsure

Maryvonne Sevestre

maryvonne.sevestre@biomedic-insure.com 06 63 06 31 92

Eurcap

Rémy Blanc

remy.blanc@verlingue.fr 03 20 76 16 52

Adelaïde, un groupe des sociétés spécialisées

VERLINGUE

Verlingue (FR - UK - CH - PT - IT)

Courtier en assurances spécialisé dans la protection des entreprises - www.verlingue.fr

UK | Anthony Horton, Multinational Director

anthony.horton@verlingue.co.uk

www.verlingue.co.uk

CH | Linus Fuchs, Head of International Business

linus.fuchs@verlingue.ch

www.verlingue.ch

PT | António Correa Figueira, Board Member

correa.figueira@verlingue.pt

www.verlingue.pt

IT | David Lee Rodriguez, Director International Division

david.rodriguez@verlingue.it

www.verlingue.it

GÉNÉRATION (FR - PT)

Courtier spécialisé dans la gestion des prestations en Prévoyance - Santé
www.generation.fr

Véronique Gestin - 02 98 51 38 70

veronique.gestin@generation.fr

COCOON (FR)

Courtier en assurances spécialisé dans la distribution de solutions d'assurance pour les particuliers, en direct et en support des réseaux de ses partenaires
www.cocoon.fr

DUNE (FR)

Agence de souscription (MGA) spécialisée en assurances Construction
www.duneassurances.com

ANGELUS (FR)

Courtier en assurances spécialisé dans la protection des entreprises
www.angelus-courtage.com

