

Conditions actuelles du marché mondial de l'assurance

Assurance responsabilité professionnelle dans le secteur de la conception et de la construction

La responsabilité professionnelle sous surveillance | Numéro 16 : T4 2020



Introduction



Depuis la publication de nos dernières perspectives en matière de responsabilité professionnelle dans le secteur de la conception et de la construction à l'échelle mondiale, il y a quelques mois seulement, le marché de l'assurance responsabilité professionnelle a continué de se raffermir dans la plupart des territoires. Il est difficile de composer avec un marché de l'assurance qui se raffermi, même dans les meilleures conditions, mais en raison de la récession découlant de la pandémie mondiale, les assureurs précisent beaucoup plus souvent leur appétit pour le risque.

Les changements que nous observons sur le marché sont attribuables aux nouvelles lignes directrices en matière de souscription et aux modèles de tarification révisés. Il est notamment question de l'augmentation des primes, de l'augmentation des taux de rétention des sociétés autoassurées, d'exclusions liées à la couverture, d'un examen plus approfondi de ce que les souscripteurs considèrent comme des risques acceptables et d'une réduction globale de la capacité, quel que soit le type de projet ou de travaux que réalisent les sociétés assurées.

Nous formulerons des commentaires selon les différents territoires; cependant, les thèmes prédominants sont la disponibilité (ou, de façon plus juste, la non-disponibilité) de polices visant un seul projet et les restrictions que les assureurs cherchent maintenant à imposer pour ces polices.



Certains assureurs ont transféré le pouvoir de souscription à l'étranger, ce qui réduit le pouvoir qu'ont les souscripteurs nationaux de souscrire certains risques (surtout au Canada), de sorte que les décisions relatives à l'appétit ou la capacité sont liées à l'expérience des assureurs à l'échelle mondiale plutôt qu'à leur expérience à l'échelle de leur territoire.



De plus, lorsqu'une police visant un seul projet est requise à l'extérieur du territoire de domicile du client, le devis est coordonné par le bureau de l'assureur de ce territoire particulier, plutôt que par le bureau du territoire de domicile du client, que l'équipe de souscription connaît bien. Cette situation survient à un moment où les propriétaires, employeurs et dirigeants favorisent de plus en plus les services de conception-construction et où les entrepreneurs assument maintenant des risques qui, dans le passé, incombait directement aux concepteurs.



Enfin, les assureurs offrent maintenant des modalités différentes pour les polices visant un seul projet en fonction de l'équipe de soumissionnaires et de leurs résultats techniques, et non seulement en fonction de la méthodologie utilisée pour le projet.

Dans de nombreux territoires, les projets de construction ont été suspendus en raison de l'incertitude liée à la pandémie. Certains projets d'infrastructure ont progressé mieux que d'autres, mais à un rythme plus lent que d'habitude. Dans le cas où des projets ont été retardés, les polices visant un seul projet ont fait l'objet d'un nombre important de demandes de prolongation. Dans certains cas, les assureurs ont refusé d'accorder une prolongation moyennant une prime supplémentaire ou même avec une augmentation du taux de rétention des sociétés autoassurées.

En raison des exigences contractuelles relatives au maintien d'une couverture d'assurance pour une période déterminée après l'achèvement d'un projet, Aon suggère que les clients intègrent dans leurs futurs contrats des clauses permettant d'accorder des dérogations si les assureurs n'acceptent pas de prolonger une police visant un seul projet.

Les assureurs ont soulevé plusieurs préoccupations concernant les polices visant un seul projet, notamment les suivantes :

- Les réclamations pour rectification ou atténuation et la possibilité que les entrepreneurs présentent des ré-clamations relatives à des modifications à l'échéancier et aux coûts, particulièrement dans le cas de mégapro-jets complexes.
- Le nombre de réclamations liées à des projets de transport léger sur rail, dont certains sont de grande envergure et très médiatisés, notamment en raison des retards et des différends qui y sont liés.
- L'exclusion relative aux recours entre assurés devient beaucoup plus difficile à offrir, car les assureurs ont l'impression que les assurés se servent de la police visant un seul projet comme d'un « appel de liquidités » disponible au cours des projets difficiles. Les assureurs qui offraient auparavant l'exclusion relative aux recours entre assurés sont beaucoup plus sélectifs ou ne la fournissent pas du tout.

Un autre enjeu qui revient partout dans le monde concerne le fait que les assureurs ont besoin d'augmenter les taux de rétention. Toutefois, l'augmentation des franchises ou des taux de rétention ne produit pas d'économies proportionnelles sur les primes. Les assureurs soutiennent que les franchises et les taux de rétention sont demeurés inchangés au fil du temps, tandis que les revenus et les réclamations ont augmenté au cours de la même période, de sorte que l'application des franchises et des taux de rétention actuels est inefficace. En ce qui concerne les tranches de quotes-parts (assureurs multiples) des programmes où la pleine capacité a été difficile à obtenir, il arrive que les modalités et la tarification soient déterminées par le dernier assureur qui a soutenu la tranche, plutôt que par le grand assureur qui a initialement proposé les modalités.

Parmi les autres nouveautés ayant eu une incidence sur les polices d'assurance professionnelle annuelles et celles visant des projets, mentionnons l'ajout d'exclusions relatives au revêtement extérieur et à la protection contre les incendies, ainsi que des restrictions liées aux polices des entrepreneurs relativement à la pandémie de coronavirus, à savoir une exclusion liée au transport en raison de retards d'expédition ou de transport.

Un autre enjeu récent soulevé par les assureurs du Lloyd's concerne la façon de traiter la couverture du « risque cybernétique caché ». Pour toutes les polices qui sont entrées en vigueur après le 1er janvier 2021, y compris les renouvellements, les assureurs du Lloyd's sont tenus d'indiquer expressément dans leurs polices d'assurance responsabilité professionnelle si les réclamations ou autres sinistres assurés liés à des cyberincidents ou à des problèmes de cybersécurité sont bel et bien couverts ou exclus. Par conséquent, l'un ou l'autre de deux types de clauses liées au « risque cybernétique caché » seront ajoutés à la police.

- Le premier type de clause confirme la couverture, peu importe si la réclamation ou le sinistre est lié à un cyberincident ou à un problème de cybersécurité (une « clause de confirmation de garantie »).
- Le deuxième type de clause exclut expressément toute réclamation ou tout sinistre lié à un cyberincident ou à un problème de cybersécurité même si une couverture était autrement offerte (une « exclusion liée au risque cybernétique caché »).

Certains assureurs se servent de la deuxième clause pour clarifier leur appétit et tirer parti du raffermissement des conditions du marché. Aon examinera ces clauses d'exclusion liées au risque cybernétique caché et publiera des notes d'orientation après la publication des clauses.

Comme nous l'avons souligné ci-dessus et comme il est indiqué dans les rapports sur les territoires inclus dans le présent document, le marché de l'assurance responsabilité professionnelle continue de se détériorer. Une approche réfléchie et stratégique à l'égard de la souscription des programmes d'entreprise annuels et des polices visant un seul projet sera nécessaire pour que les sociétés puissent préserver la viabilité à long terme de leur assurance responsabilité professionnelle.



Lorsque des projets ont été retardés, les polices visant un seul projet ont fait l'objet d'un nombre important de demandes de prolongation.

... Aon suggère aux clients d'intégrer dans leurs contrats futurs des clauses qui permettent d'accorder des dérogations si les assureurs n'acceptent pas une prolongation...



Tendances du marché

T3 et T4 2020

T1 et T2 2021

<p>De plus en plus d'assureurs ont continué de chercher à obtenir une augmentation de tarifs au deuxième semestre de 2020 et ne participeront pas aux programmes sans obtenir leur prix technique.</p>	<p>↑</p>	<p>Tarification/ taux</p>	<p>↑</p>	<p>Les tarifs devraient augmenter pour les programmes annuels et propres à un projet.</p>
<p>Les montants de garantie qu'exigent les clients de l'Asie sont toujours atteignables, bien que les options pour l'assurance de première ligne soient maintenant limitées.</p>	<p>↔</p>	<p>Montants de garantie</p>	<p>↓</p>	<p>On s'attend à ce que cette tendance se maintienne et que les assureurs qui, auparavant, s'empressaient d'offrir 25 M\$ par projet n'offrent maintenant que 10 M\$.</p>
<p>Les taux de rétention ont augmenté dans l'ensemble et les clients les augmentent pour tenter de gérer les hausses de tarifs.</p>	<p>↑</p>	<p>Franchise/ Seuils de rétention</p>	<p>↑</p>	<p>Cette tendance devrait se poursuivre en 2021.</p>
<p>Les assureurs procèdent à des évaluations de la sélection des risques avant d'envisager d'apporter d'autres améliorations à la couverture.</p>	<p>↓</p>	<p>Couverture</p>	<p>↓</p>	<p>Les assureurs continueront de demander une proposition détaillée et un examen technique avant que des indications soient fournies, et ils effectueront un examen plus rigoureux des activités de l'assuré, p. ex., s'il a une forte exposition aux États-Unis, des centrales électriques, un parc éolien flottant.</p>
<p>Le marché manifeste très peu d'intérêt à l'égard des projets plus complexes (p. ex., infrastructures ou parcs éoliens flottants); certains assureurs engagent une capacité limitée et la plupart refusent d'y participer. Nous observons un nombre croissant de demandes de prolongation de police en raison des retards liés à la COVID-19. Si la durée du projet est supérieure à 10 ans, cela peut être difficile, mais il pourrait être possible d'accorder certaines prolongations pouvant aller jusqu'à deux ans. Il arrive que l'on demande de résilier le contrat et de le réécrire, mais les assureurs sont réticents et appliquent des critères de souscription plus rigoureux, de sorte qu'il s'agit d'une option peu intéressante pour les clients.</p>	<p>↔</p>	<p>Capacité/ appétit</p>	<p>↔</p>	<p>Cette tendance devrait se poursuivre en 2021.</p>
<p>Les commentaires des assureurs indiquent qu'il y a eu une augmentation du nombre de réclamations.</p>	<p>↑</p>	<p>Sinistres</p>	<p>↑</p>	<p>Cette tendance devrait se poursuivre en 2021.</p>



Australie

Tendances du marché

T3 et T4 2020

T1 et T2 2021

Des examens des portefeuilles des assureurs ont entraîné une augmentation moyenne des tarifs de 30 %. D'autres augmentations de tarifs sont survenues pendant la pandémie de COVID-19 en raison du resserrement de l'offre et les assureurs ont soulevé des préoccupations relatives à un repli du marché de l'assurance des biens et aux réclamations liées à la contagion dans l'ensemble de leur portefeuille.	↑	Tarification/ taux	↑	D'autres pressions exercées sur la tarification se sont fait sentir au deuxième semestre de 2020, l'augmentation moyenne dans le secteur s'établissant à 74 %. Les préoccupations économiques continues et l'évolution des réclamations sont à l'origine des augmentations des primes et ces tendances devraient se poursuivre en 2021. Le renouvellement des contrats de réassurance par traité aura une incidence sur les fluctuations des tarifs en 2021.
Le montant de garantie offert par les assureurs a été réduit de façon globale. Une utilisation accrue de la capacité de réassurance est nécessaire pour combler les programmes. L'accent doit être mis sur les tarifs de l'assurance excédentaire par tranches afin d'attirer de la capacité.	↓	Montants de garantie	↓	Les assureurs directs devraient réduire considérablement les montants de garantie, la plupart d'entre eux limitant l'importance de la couverture à 5 millions de dollars australiens. La capacité de réassurance demeure stable, ce qui est réjouissant.
L'assuré ou le secteur dans lequel il exerce ses activités détermine si l'augmentation des franchises est la solution privilégiée pour les assureurs, plutôt que de simples augmentations des primes qui, à elles seules, ne sont pas adéquates.	↑	Franchise/ Seuils de rétention	↑	Les assureurs devraient augmenter activement le montant des franchises afin que les assurés aient davantage d'intérêts en jeu et évitent de faire des réclamations moins élevées de type atténuation des sinistres.
Les assureurs mettent davantage l'accent sur la couverture, particulièrement en ce qui concerne l'atténuation des sinistres, les dépassements de coûts, les garanties et la responsabilité réciproque. Les exclusions relatives à la COVID-19 n'ont pas été largement appliquées, mais lorsque les assureurs perçoivent un risque accru, la couverture est restreinte.	↓	Couverture	↓	L'atténuation des sinistres, les dépassements de coûts, les garanties de rendement et la responsabilité réciproque feront probablement l'objet d'exclusions ou de restrictions dans l'ensemble du marché, car les assureurs tentent de revenir à une forme plus traditionnelle de couverture en matière de responsabilité professionnelle.
La COVID-19 s'est ajoutée aux contraintes de capacité observées au deuxième semestre de 2020, les assureurs craignant qu'il y ait un grand nombre de réclamations liées à la contagion. En raison des augmentations de tarifs, les assureurs arrivent à respecter leurs budgets sans avoir à souscrire beaucoup de nouvelles assurances, ce qui réduit encore davantage la capacité. Compte tenu de la capacité limitée en matière de polices visant un seul projet, les assureurs ferment la porte aux experts-conseils et se tournent plutôt vers l'entrepreneur, de sorte qu'ils obtiennent un tarif plus élevé.	↓	Capacité/ appétit	↓	En plus de la réduction des montants de garantie de nombreux assureurs, quelques-uns d'entre eux se sont retirés, ce qui a exercé davantage de pression sur la capacité. Le marché est maintenant arrivé au point où il est désormais impossible d'atteindre certains montants de garantie souhaités du programme. Cela aura une incidence directe sur les programmes qui doivent être renouvelés en 2021.
La situation financière des assureurs continue de se détériorer. En raison des libellés généraux des polices d'assurance responsabilité professionnelle, celles-ci agissent à titre de garantie quasi financière en cas de dépassement des coûts et de rectification lorsque trop peu d'attention a été accordée à l'étape de la conception avant l'appel d'offres.	↑	Sinistres	↑	Le nombre élevé de réclamations touchant d'abord les polices liées à un projet (le cas échéant) devrait se poursuivre en 2021, puis toucher également les polices d'assurance professionnelle annuelles. Cette situation a directement entraîné le retrait de la capacité, ainsi qu'une augmentation des franchises et des tarifs.



Canada

Tendances du marché

T3 et T4 2020

T1 et T2 2021

<p>En ce qui a trait aux polices d'assurance professionnelle annuelles, les risques n'ayant fait l'objet d'aucune réclamation ont connu des augmentations de tarifs de 5 % à 10 %. Pour les sociétés ayant connu des résultats techniques négatifs ou celles œuvrant principalement dans un domaine dont le portefeuille est lié à des résultats techniques négatifs, les augmentations de tarifs de plus de 20 % n'étaient pas rares. En ce qui concerne les polices propres à un projet, les tarifs ont augmenté.</p>	↑		↑	<p>On s'attend à ce que les pressions sur les tarifs se poursuivent, les assureurs décidant de ne pas renouveler les programmes qui ont des résultats techniques négatifs.</p>
<p>Bien que les clients cherchent avant tout à comparer leurs programmes à ceux de leurs pairs, ils ne cherchent généralement pas à obtenir un montant de garantie moins élevé ou plus élevé, sauf si le contrat le justifie en raison de la tarification accrue pour leurs structures actuelles. Comme la capacité des assureurs est réduite, la capacité disponible sur le marché pour les risques complexes est également réduite. Les principaux assureurs offrant des polices visant un seul projet réduisent leurs montants de garantie pour l'assurance de première ligne.</p>	↔		↔	<p>Les sociétés devraient maintenir <i>le statu quo</i>, à moins qu'un événement externe ne les oblige à demander des montants de garantie supplémentaires ou que leurs perspectives financières les obligent à gérer leurs dépenses.</p>
<p>De plus en plus d'assureurs exercent des pressions pour augmenter les taux de rétention des programmes annuels et des polices visant un seul projet. L'augmentation des taux de rétention ne permet pas de réaliser des économies importantes, mais elle facilite la participation de l'assureur.</p>	↑		↑	<p>La pression sur les seuils de rétention devrait se poursuivre et les clients pourraient proposer des niveaux de rétention plus élevés pour gérer les coûts. À l'heure actuelle, les assureurs acceptent les choix des clients, sans tenir compte de la capacité de ces derniers à transposer le taux de rétention dans leur bilan. En 2021, la souscription pourrait se resserrer à cet égard.</p>
<p>L'élargissement de la couverture, qui était courant en 2019, ne constitue plus la norme. En général, il faut mener des discussions plus détaillées sur la souscription pour maintenir les niveaux actuels de couverture. Les assureurs continuent de chercher à réduire la couverture directement liée aux réclamations particulières d'un portefeuille. Certaines bonifications de la couverture obtenues plus couramment pour les polices visant un seul projet au cours des dernières années ne sont plus offertes du tout.</p>	↓		↓	<p>Le contexte économique et social actuel pourrait donner lieu à d'autres enjeux liés à la souscription et portant sur les stratégies de télétravail, les répercussions financières de la distanciation physique et du confinement ainsi que les modifications apportées aux contrats en raison de la pandémie. En ce qui concerne la COVID-19, il est probable que la couverture soit plus claire. On s'attend à un autre resserrement des modalités des polices visant un seul projet en fonction du type de projet, du territoire et de la composition de l'équipe de conception.</p>
<p>Les assureurs continuent d'offrir des solutions en matière de souscriptions annuelles aux clients privilégiés qui n'ont pas présenté de réclamation et qui ont fait leurs preuves; toutefois, ils sont plus sélectifs dans leur façon d'investir des capitaux et de bonifier leur couverture. Certains assureurs ont par conséquent limité leur capacité et d'autres stratégies ont gagné en importance (facilité de traité avec les clients d'Aon, assurance excédentaire par tranches ou approche fondée sur les quotes-parts). La capacité liée à l'assurance de première ligne au Québec est considérablement réduite. Allianz s'est retirée du segment de l'assurance responsabilité professionnelle pour les entreprises domiciliées au Canada et AXAXL à Londres s'est également retirée de ce segment. Dans le segment des polices visant un seul projet, des prolongations sont parfois offertes, mais souvent selon des modalités beaucoup plus contraignantes; toutefois, certains assureurs n'offrent pas de prolongation, peu importe le type de projet ou la prime.</p>	↔↓		↓	<p>La hausse des tarifs globaux fait en sorte que ce segment est légèrement plus intéressant pour les assureurs, qui étaient d'avis que le modèle de tarification utilisé jusqu'ici comportait des tarifs trop bas. La discipline en matière de souscription et l'appétit pour le risque ont commencé à dépasser l'adéquation des taux en tant qu'indicateur de la participation d'un marché. En raison de la pandémie mondiale, les assureurs nationaux sont de plus en plus prudents lorsqu'ils cherchent à soutenir leurs clients actuels. La capacité de certains syndicats du Lloyd's augmentera légèrement en raison de l'amélioration du rendement en 2020, mais l'examen continu par le Lloyd's des syndicats qui négocient sur cette plateforme signifiera que d'autres syndicats ne seront pas aussi chanceux.</p>
<p>À mesure que les souscriptions d'assurance responsabilité professionnelle approchent de l'échéance, le taux de sinistres augmente en gravité et en fréquence pour les grands projets.</p>	↑		↑	<p>Cette tendance devrait se poursuivre.</p>

L'élargissement de la couverture, qui était courant en 2019, ne constitue plus la norme. En général, il faut mener des discussions plus détaillées sur la souscription pour maintenir les niveaux actuels de couverture.

Certaines bonifications de la couverture obtenues plus couramment pour les polices visant un seul projet au cours des dernières années ne sont plus offertes du tout.

Les assureurs continuent de chercher à réduire la couverture directement liée aux réclamations particulières d'un portefeuille.





Tendances du marché de l'Europe continentale

T3 et T4 2020

T1 et T2 2021

<p>Les assureurs fournissent des devis conformément à leurs nouvelles procédures internes, ce qui entraîne une augmentation des primes et des tarifs.</p>	↑		<p>Les assureurs sont plus sélectifs et la réduction de la capacité est un problème important qui entraîne une augmentation des primes. On s'attend également à des augmentations des primes de 25 % à 30 % pour les polices d'assurance professionnelle annuelles en 2021.</p>
<p>En raison de la réduction des capacités et des restrictions budgétaires, certains assurés réduisent leurs montants de garantie.</p>	↓		<p>De nombreux assureurs sont susceptibles de réduire leur capacité tout en mettant en œuvre des politiques de conformité interne et de renvoi beaucoup plus strictes.</p>
<p>De façon générale, les assureurs cherchent à augmenter les franchises, en particulier lorsque celles-ci n'ont pas suivi le rythme de la croissance du chiffre d'affaires ou des frais des entreprises lors de renouvellements antérieurs.</p>	↑		<p>Les taux de rétention ont traditionnellement été faibles en Europe continentale, mais ils augmentent désormais pour atteindre les normes internationales. Cette situation devrait se poursuivre en 2021.</p>
<p>En général, la couverture est demeurée inchangée et on observe une tendance liée à des polices standards plutôt qu'à des libellés ad hoc. Les exigences particulières comme l'assurance responsabilité réciproque ne sont maintenant plus acceptées par les assureurs.</p>	↓		<p>Les assureurs continueront de réduire la couverture de leurs polices pour revenir à la couverture standard, en éliminant toute couverture supplémentaire habituellement offerte lors des ralentissements de marché. Les écarts budgétaires ou l'augmentation des coûts seront désormais généralement exclus. La majorité des assureurs (à quelques exceptions près) n'offre plus la possibilité de modifier l'exclusion relative aux recours entre assurés dans plusieurs territoires. Le marché continuera d'être plus restrictif à l'égard des polices visant un seul projet, en particulier lorsque des modalités très contraignantes sont requises (p. ex., périodes de déclaration prolongées de 12 ans) et, par conséquent, les clients devront s'appuyer sur des polices d'assurance professionnelle annuelles. La cohérence interne au sein des entreprises est une réalité et la plupart des sociétés d'assurances multinationales traiteront désormais à l'interne toute demande afin de fournir une réponse uniforme.</p>
<p>L'appétit pour les risques complexes diminue en raison du piètre bilan des sinistres. Les capacités offertes par les assureurs et leur appétit ont considérablement diminué.</p>	↓		<p>Cette tendance devrait se poursuivre.</p>
<p>Le bilan des sinistres des assureurs se détériore, en particulier pour les clients européens qui œuvrent en Australie et au Canada.</p>	↑		<p>Cette tendance devrait se poursuivre.</p>



T3 et T4 2020

T1 et T2 2021

<p>Les assureurs continuent de chercher à augmenter les tarifs. Ceux qui ont tardé à augmenter les tarifs en 2019 approchent maintenant chaque renouvellement avec ce qui semble parfois être des hausses arbitraires, sans égard à l'exposition ou au taux de sinistres de l'assuré.</p>	↑	  Tarification/taux	<p>Le marché de l'Irlande connaît d'importantes augmentations de tarifs dans tous les segments et l'intérêt est extrêmement négatif, en particulier à l'égard des risques liés à la conception-construction. Cette situation devrait se poursuivre en 2021.</p>
<p>Une pression continue de s'exercer sur les montants de garantie de première ligne en Irlande, la plupart des assureurs plafonnant maintenant les montants de garantie à 2,5 M€, une somme au-delà de laquelle des polices d'assurance excédentaire par tranches sont maintenant exigées. Les primes pour de telles tranches de contrat sont élevées lorsqu'elles sont souscrites localement.</p>	↔	  Montants de garantie	<p>Nous nous attendons à ce qu'il soit encore possible de souscrire des montants de garantie élevés, mais les nouvelles assurances excédentaires par tranches pourraient être relativement coûteuses compte tenu des conditions actuelles du marché.</p>
<p>L'assuré ou le secteur dans lequel il exerce ses activités détermine si l'augmentation des franchises est la solution privilégiée pour les assureurs, plutôt que de simples augmentations des primes qui, à elles seules, ne sont pas adéquates.</p>	↑	  Franchise/Seuils de rétention	<p>Comme nous l'avons constaté au troisième et au quatrième trimestre de 2020, il est devenu évident que les frais juridiques dans les secteurs faisant l'objet de nombreux litiges sont maintenant régulièrement supérieurs à 30 M\$ US, entraînant ainsi la nécessité de modifier les taux de rétention des sociétés autoassurées, qui sont déjà importants. On s'attend à ce que les assureurs cherchent à augmenter les taux de rétention afin de contrôler l'ampleur de ces sinistres.</p>
<p>De nombreux assureurs ne se sont pas encore penchés sur la couverture liée au risque cybernétique caché. Au début de la pandémie de COVID-19, un petit nombre d'assureurs ont choisi d'ajouter un libellé standard d'exclusion pour le marché, qui excluait les pertes indirectes et directes et qui ne convenait pas aux polices d'assurance responsabilité professionnelle. À la suite de pressions, des libellés révisés ont été publiés pour le marché et, bien qu'ils ne soient pas idéaux, ils convenaient mieux à l'assurance responsabilité professionnelle. Certains assureurs ont choisi de se concentrer sur des éléments précis de la couverture et excluent le risque d'augmentation des coûts d'une réclamation en raison d'une pénurie de ressources découlant de la COVID-19.</p>	↓	  Couverture	<p>Les assureurs continuent de restreindre la couverture liée aux polices annuelles à l'ensemble des sinistres, plutôt qu'à « une réclamation en particulier ». Cette situation crée des problèmes importants tant pour les entrepreneurs que pour les promoteurs, car de nombreux contrats en vigueur sont fondés sur « une réclamation en particulier », ce qui laisse peu de marge pour renégocier en cours de terme.</p>
<p>Les assureurs continuent d'examiner l'accumulation des risques et de réduire leur exposition à un seul assuré en réduisant la taille des catégories. Les assureurs ont de modestes objectifs de croissance, de sorte que la plupart d'entre eux se concentrent sur le volume de renouvellements. L'appétit à l'égard des polices visant un seul projet a diminué encore davantage.</p>	↓	  Capacité/appétit	<p>L'incidence du Brexit sur les souscriptions locales n'a pas encore été ressentie, ce qui pourrait avoir pour effet de restreindre davantage les souscriptions.</p>
<p>Il y a encore de la détérioration dans la situation financière des assureurs, particulièrement dans les territoires à l'extérieur des États-Unis.</p>	↑	  Sinistres	<p>Cette tendance devrait se poursuivre.</p>



Tendances du marché du Royaume-Uni

T3 et T4 2020

T1 et T2 2021

<p>Les assureurs continuent de se concentrer sur les tarifs. Ceux qui ont tardé à augmenter les tarifs en 2019 approchent maintenant chaque renouvellement avec ce qui semble parfois être des hausses arbitraires, sans égard à l'exposition ou au taux de sinistres de l'assuré.</p>	<p>↑</p> <p>Tarification/taux</p> <p>↑</p>	<p>Les assureurs continuent de chercher à augmenter les tarifs en 2021, dans la mesure du possible. Les assureurs dont les portefeuilles sont moins performants cherchent toujours à obtenir des augmentations qui semblent arbitraires, peu importe l'exposition de l'assuré. On accepte que la tarification optimale ait pu être atteinte pour certaines des assurances de première ligne, ce qui signifie que les assureurs se concentrent de nouveau sur les changements structurels. Les assureurs ne s'entendent pas sur une réduction de taux sans approbation et tout revenu se traduit par une augmentation des primes. La réaction des assureurs à une baisse des revenus des clients en 2020 est inconnue. Il reste à savoir quelle sera l'incidence des renouvellements de réassurance par traité au 1er janvier sur les tarifs à compter de 2021, mais on estime que toute augmentation se répercutera sur les tarifs d'assurance directe.</p>
<p>Il est encore possible de souscrire des montants de garantie élevés, mais les nouvelles assurances excédentaires par tranches pourraient être relativement coûteuses pour l'assurance de première ligne compte tenu des conditions actuelles du marché. Les structures liées aux polices d'assurance professionnelle supérieures à 250 M\$ US sont devenues plus difficiles sur le plan de la capacité.</p>	<p>↔</p> <p>Montants de garantie</p> <p>↔</p>	<p>Cette tendance devrait se poursuivre.</p>
<p>L'assuré ou le secteur dans lequel il exerce ses activités détermine si l'augmentation des franchises est la solution privilégiée pour les assureurs, plutôt que de simples augmentations des primes qui, à elles seules, ne sont pas adéquates.</p>	<p>↑</p> <p>Franchise/Seuils de rétention</p> <p>↑</p>	<p>Aux troisième et quatrième trimestres de 2020, et il est devenu évident que les frais juridiques dans les secteurs faisant l'objet de nombreux litiges sont maintenant régulièrement supérieurs à 30 M\$ US, ce qui entraîne la nécessité de modifier les taux de rétention des sociétés autoassurées, qui sont déjà importants. On s'attend à ce que les assureurs cherchent à augmenter les taux de rétention afin de contrôler ces pertes.</p>
<p>De nombreux assureurs ne se sont pas encore penchés sur la couverture liée au risque cybernétique caché. Au début de la pandémie de COVID-19, un petit nombre d'assureurs ont choisi d'ajouter un libellé standard d'exclusion pour le marché, qui excluait les pertes indirectes et directes et qui ne convenait pas aux polices d'assurance responsabilité professionnelle. À la suite de pressions, des libellés révisés ont été publiés pour le marché et, bien qu'ils ne soient pas idéaux, ils convenaient mieux à l'assurance responsabilité professionnelle. Certains assureurs ont choisi de se concentrer sur des éléments précis de la couverture et excluent le risque d'augmentation des coûts d'une réclamation en raison d'une pénurie de ressources découlant de la COVID-19.</p>	<p>↓</p> <p>Couverture</p> <p>↓</p>	<p>Dans notre introduction, nous avons expliqué les changements liés au « risque cybernétique caché ». Certains assureurs ont choisi de se concentrer sur des éléments précis de la couverture et excluent le risque d'augmentation des coûts d'une réclamation en raison d'une pénurie de ressources découlant de la COVID-19. Ces exclusions, communément connues sous le nom d'« exclusions liées au transport », sont devenues plus répandues. Le recours à ces exclusions est devenu plus fréquent dans le cadre du processus de renouvellement ou pour la prolongation de la durée de projets uniques alors que la pandémie se poursuit.</p>
<p>Les assureurs continuent d'examiner l'accumulation des risques et de réduire leur exposition à un seul assuré en réduisant la taille des catégories. Les assureurs ont de modestes objectifs de croissance, de sorte que la plupart d'entre eux se concentrent sur le volume de renouvellements. L'appétit à l'égard des polices visant un seul projet a diminué encore davantage.</p>	<p>↓</p> <p>Capacité/appétit</p> <p>↓</p>	<p>La taille de catégorie la plus importante atteint désormais de 2,5 M\$ US à 5 M\$ US dans les catégories inférieures à 50 M\$ US et l'on s'attend à ce que la tendance vers l'offre d'une plus grande capacité pour un seul risque ne soit pas prononcée. Les assureurs ont de modestes objectifs de croissance, de sorte qu'ils continuent de se concentrer sur le volume de renouvellements. On s'attend à ce que l'appétit diminue encore davantage à l'égard des polices visant un seul projet.</p>
<p>Il y a encore de la détérioration dans la situation financière des assureurs, particulièrement dans les territoires à l'extérieur des États-Unis.</p>	<p>↑</p> <p>Sinistres</p> <p>↑</p>	<p>Cette tendance devrait se poursuivre. De plus, les réclamations sont faites pendant la phase de conception, avant le début de la phase de construction du projet.</p>



Moyen-Orient

Tendances du marché

T3 et T4 2020

T1 et T2 2021

<p>Les assureurs et réassureurs nationaux et internationaux cherchent à imposer une augmentation des tarifs plus importante que par le passé.</p>	↑	 <p>Tarification/ taux</p>	<p>Les assureurs et réassureurs locaux et internationaux ont continué de réclamer une augmentation des tarifs, les souscripteurs étant prêts à se retirer si leurs primes ne sont pas acceptées. Cette tendance ne montre aucun signe de relâchement au cours des 12 prochains mois.</p>
<p>De façon générale, on ne comprend pas bien les montants de garantie prudents qu'il faut souscrire. Les montants de garantie souscrits sont généralement déterminés par les modalités contractuelles.</p>	↔	 <p>Montants de garantie</p>	<p>Les montants de garantie souscrits sont toujours déterminés par les exigences contractuelles. On s'attend à ce que certains employeurs appartenant à l'État exercent des pressions en faveur d'une augmentation du nombre de remises en vigueur.</p>
<p>Les assureurs et réassureurs cherchent à augmenter le montant des franchises, surtout en ce qui concerne la souscription de polices visant un seul projet de plus grande envergure et plus complexe. Cela s'applique également aux programmes annuels.</p>	↔	 <p>Franchise/ Seuils de rétention</p>	<p>↑</p> <p>Cette tendance devrait se poursuivre en 2021.</p>
<p>Alors que certains dirigeants sont de mieux en mieux informés, la plupart d'entre eux estiment que la couverture « de base » est la norme. La sophistication des souscripteurs porte davantage sur le prix que sur la couverture. Nous avons vu des dirigeants mettre l'accent sur la couverture dans le cadre de certaines polices plus importantes visant un seul projet éventuel.</p>	↔	 <p>Couverture</p>	<p>↔</p> <p>Les assurés continuent de se concentrer sur les prix, particulièrement compte tenu de l'incertitude économique qui découle de la pandémie. Les clients multinationaux continuent d'accorder de l'importance à la couverture et au niveau de prime. En ce qui concerne les exclusions liées à la pandémie, la plupart des assureurs exercent maintenant des pressions en faveur d'exclusions générales pour les maladies transmissibles.</p>
<p>Nous n'avons été témoins d'aucun nouveau venu sur le marché, et la taille des catégories d'assurance responsabilité professionnelle sur un seul projet offertes par les assureurs et réassureurs établis a diminué. L'accessibilité à la capacité liée aux polices annuelles a été relativement stable, malgré certains retraits notables du marché, et les autres assureurs et réassureurs continuent de réduire leur appétit et de déployer moins de capacité par risque. En raison du ralentissement associé à la pandémie, l'effet de contagion à la baisse sur la demande a été constant pour les polices d'assurance professionnelle annuelles, mais on ne s'en étonnera pas d'apprendre que cet effet a été beaucoup moins important en ce qui concerne les polices visant un seul projet. Parmi les assureurs qui offrent une capacité pour un seul projet, aucun ne s'est retiré, mais ils sont tous, à divers degrés, beaucoup plus sélectifs à l'égard des polices qu'ils souscrivent et manifestent un intérêt accru à l'égard des projets plus simples; tous les assureurs font aussi preuve de beaucoup plus de prudence à l'égard du déploiement de la capacité par police de projet.</p>	↓	 <p>Capacité/ appétit</p>	<p>↓</p> <p>Cette tendance devrait se poursuivre en 2021.</p>
<p>Bien que cette région n'ait pas enregistré la hausse prévue des sinistres liés à la COVID-19, il se pourrait bien qu'ils soient retardés.</p>	↔↑	 <p>Sinistres</p>	<p>↔</p> <p>Cette région demeure relativement peu litigieuse, mais il est possible que des allégations formulées à la suite de retards liés à la COVID-19 soient présentées sous d'autres formes.</p>



Dans une large mesure, la tarification dépend de facteurs propres au client, en particulier de l'historique de réclamations.

Toutefois, en ce qui concerne la souscription, on semble accorder plus d'importance aux types précis de projets entrepris par l'assuré et aux secteurs dans lesquels il exerce ses activités.



États-Unis d'Amérique

Tendances du marché des entrepreneurs

T3/4 2020

2021 T1/2

Dans une large mesure, la tarification dépend de facteurs propres au client, en particulier de l'historique de réclamations. Toutefois, en ce qui concerne la souscription, on semble accorder plus d'importance aux types précis de projets entrepris par l'assuré et aux secteurs dans lesquels il exerce ses activités. En ce qui a trait aux risques sans sinistre, la variation de taux prévue est de 0 % à -5 %.



Tarification/
taux



Tout au long de 2020, le marché professionnel des entrepreneurs a continué de se resserrer et, dans un avenir prévisible, les assureurs continueront d'examiner les risques très attentivement, certains assureurs refusant de souscrire les risques comportant de multiples réclamations et ceux comportant un risque élevé lié à la « conception », particulièrement dans le secteur du pétrole et du gaz. En ce qui concerne les polices visant un seul projet, l'approche en matière de tarification devrait demeurer plus prudente et comporter des limites quant aux modalités maximales de la police et à la capacité.

Les clients continuent d'évaluer les montants de garantie en raison de la gravité perçue des sinistres liés à la responsabilité professionnelle; cependant, la plupart des assurés ont maintenu leurs niveaux actuels en raison de contraintes financières survenues pendant la pandémie.



Montants de
garantie



Il est peu probable que cette situation change.

Alors que les assureurs continuent d'essayer d'augmenter le taux de rétention, les crédits de primes offerts ne justifient souvent pas une exposition retenue plus élevée. Par conséquent, la plupart des clients ont maintenu leurs niveaux de rétention.



Franchise/
Seuils de
rétention



On ne s'attend à aucun changement important; toutefois, les assureurs continuent de chercher à augmenter le taux de rétention de leurs clients plus importants afin de compenser le risque de détérioration des réclamations. À l'heure actuelle, on ne s'attend pas à ce que les crédits de prime offerts pour ces taux de rétention plus élevés augmentent.

Le marché commence à évaluer les modalités de couverture et, dans un cas, l'un des assureurs les plus importants évalue le déploiement d'une couverture liée à la rectification pour de grands projets d'infrastructure de type conception-construction (il pourrait ne pas offrir de réclamation « de protection », imposer une sous-limite ou offrir une couverture fondée sur le fait de soumettre d'abord une telle réclamation).



Couverture



On ne s'attend pas non plus à ce que le marché modifie considérablement les modalités de couverture et, à l'exception d'un partenaire sur le marché, aucun autre assureur ne prévoit d'apporter des changements aux modalités de couverture.

Bien que la capacité reste généralement disponible, la tarification des montants de garantie excédentaires est de plus en plus surveillée par les assureurs à mesure que la valeur des réclamations augmente. La tarification des tranches d'assurance excédentaire inférieures s'apparente davantage à celle de l'assurance de première ligne, car les assureurs considèrent que ces montants de garantie excédentaires sont toujours dans la tranche des sinistres (c'est-à-dire dans la fourchette des premiers 15 M\$ US à 25 M\$ US).



Capacité/
appétit



La capacité devrait rester disponible pour la plupart des assurés, mais les tarifs augmenteront. La disponibilité de polices visant un seul projet pour les entrepreneurs demeure généralement stable; cependant, la possibilité d'obtenir des options liées à des montants de garantie plus élevés (de 15 M\$ US à 25 M\$ US) devrait être entravée lorsque l'équipe de conception est inscrite en tant qu'assuré dans ces polices.

Le nombre de réclamations a été relativement constant dans le secteur de la construction, mais la gravité de ces sinistres continue de s'accroître.



Sinistres



Cette tendance devrait se poursuivre et la valeur des réclamations et des frais de défense devrait augmenter d'année en année. Compte tenu de la hausse constante du nombre de réclamations liées à la conception, ces problèmes touchent maintenant les polices des entrepreneurs, principalement sous la forme de réclamations liées à la rectification.

États-Unis d'Amérique



Tendances du marché des architectes et des ingénieurs

T3 et T4 2020

T1 et T2 2021

<p>En ce qui concerne les risques plus importants, les assureurs nationaux cherchent généralement des augmentations de tarifs de 5 % à 10 %. Du côté des risques importants aux États-Unis souscrits sur le marché de Londres, les augmentations de tarifs peuvent varier de 10 % à 25 %, en particulier pour les tranches d'assurance excédentaire, qui font l'objet d'une surveillance plus étroite alors que les assureurs évaluent leurs investissements.</p>	<p>↑</p> <p>Tarification/taux</p>	<p>↑</p> <p>Au cours des deux dernières années, les augmentations de tarifs à l'échelle nationale se sont situées entre 15 % et 30 % et encore davantage pour les programmes basés à Londres, en particulier pour l'assurance excédentaire par tranches. En 2021, un important assureur américain a indiqué qu'il n'augmenterait pas les tarifs de façon généralisée, mais qu'il adopterait l'approche ciblée ci-dessous : Élaboration de la conception et participation à la conception : augmentation des tarifs de 10 %; ensemble de la conception : augmentation des tarifs de 25 %; sous-traitance de la conception : augmentation des tarifs de 15 %.</p>
<p>Les montants de garantie totaux souscrits ont diminué en raison de la capacité disponible réduite ou d'économies sur les primes.</p>	<p>↓</p> <p>Montants de garantie</p>	<p>↓</p> <p>Certains assureurs cherchent à réduire leur capacité à un maximum de 5 M\$ US par risque.</p>
<p>En raison des réclamations plus importantes, les assureurs cherchent à augmenter les taux de rétention, en particulier avec une augmentation du volume de réclamations de 3 % par année, et les sociétés envisagent des taux de rétention plus élevés pour compenser les augmentations de primes. Malheureusement, les crédits de primes offerts ne justifient souvent pas une exposition retenue plus élevée.</p>	<p>↑</p> <p>Franchise/Seuils de rétention</p>	<p>↑</p> <p>Cette tendance se poursuivra et un certain nombre de clients envisagent de se tourner vers les captives pour souscrire ces franchises et seuils de rétention plus importants.</p>
<p>À l'heure actuelle, le résultat est neutre, mais des assureurs londoniens envisagent d'imposer des restrictions relatives à la COVID-19.</p>	<p>↔↓</p> <p>Couverture</p>	<p>↔↓</p> <p>En 2021, des clauses liées au « risque cybernétique caché » seront requises pour les polices souscrites à Londres. Les polices d'assurance professionnelle annuelles devront être adaptées pour tenir compte des polices visant un seul projet comportant d'importants taux de rétention de sociétés autoassurées, en raison de la possibilité de clauses conflictuelles de « pluralité d'assurances ».</p>
<p>La capacité globale du marché a diminué en ce qui concerne les polices d'assurance professionnelle annuelles et visant un seul projet.</p>	<p>↓</p> <p>Capacité/appétit</p>	<p>↔↓</p> <p>Un assureur américain important a décidé de « résilier les polices et de les réviser » avant d'offrir de nouvelles polices visant un seul projet. Il existe encore un écart entre les risques liés aux PME et ceux liés aux grandes entreprises et deux nouveaux assureurs ont fait leur entrée dans le marché de l'assurance responsabilité professionnelle pour les PME. Deux nouveaux syndicats du Lloyd's feront également leur entrée sur le marché, mais pas avant le deuxième trimestre de 2021.</p>
<p>Les sinistres augmentent, le nombre de réclamations provenant d'entrepreneurs en conception-construction étant plus élevé lorsqu'il y a eu des lacunes dans la conception à l'étape de la soumission et que la réserve pour couvrir le dépassement des coûts est insuffisante.</p>	<p>↑</p> <p>Sinistres</p>	<p>↔↑</p> <p>Alors que le nombre de réclamations provenant d'entrepreneurs augmente, les limitations de responsabilité s'avèrent efficaces pour limiter l'importance des réclamations.</p>

À propos d'Aon

Aon plc (NYSE : AON) est le principal fournisseur mondial d'une vaste gamme de solutions pour la gestion du risque, des régimes de retraite et des programmes de santé. Nos 50 000 employés de 120 pays génèrent des résultats pour les clients grâce à des données et à des analyses exclusives produisant des points de vue permettant de réduire la volatilité et d'améliorer le rendement.

© Aon plc 2021. Tous droits réservés.

Les renseignements et les énoncés contenus dans ce document sont de nature générale et ne visent pas la situation d'une personne ou d'une entité en particulier. Bien que nous nous efforcions de fournir des renseignements exacts et actuels et d'utiliser des sources que nous jugeons fiables, nous ne pouvons garantir que l'information est exacte au moment où elle est reçue ou qu'elle continuera de l'être à l'avenir. Avant de prendre une décision en fonction de ces renseignements, il est recommandé de consulter un conseiller professionnel afin d'obtenir un examen approfondi de la situation particulière.

aon.com

