

GUIDE SUR LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

# Guide sur l'assurance en période de marché favorable : stratégies pour renforcer votre couverture



Les marchés de l'assurance sont en constante évolution, mais le marché favorable actuel offre aux entreprises une occasion unique de renforcer leur tolérance au risque, d'améliorer leur couverture et d'assurer leur stabilité à long terme. Avec la baisse des prix et l'intensification de la concurrence entre les assureurs, les organisations peuvent réduire leurs coûts et optimiser leurs programmes avant que les conditions ne se resserrent inévitablement à nouveau. Ce guide explique comment tirer le meilleur parti du cycle actuel du marché pour créer de la valeur et renforcer la résilience organisationnelle.

## Comprendre le marché favorable : pourquoi est-ce important aujourd'hui

Les marchés de l'assurance sont cycliques : ils alternent entre des phases de **marché dur** et de **marché favorable ou mou**.

Dans un **marché de l'assurance favorable**, la concurrence entre les assureurs s'intensifie, ce qui se traduit par :

- Des primes moins élevées pour de nombreuses gammes de couverture
- Des conditions d'assurance plus étendues ou plus souples
- Un accès plus facile à des limites plus élevées ou à des protections supplémentaires
- Des examens de souscription plus collaboratifs

Mais un marché favorable n'est pas seulement le moment idéal pour chercher les « bonnes affaires ». C'est aussi l'occasion d'optimiser stratégiquement votre profil d'assurance et de risque avant que le cycle ne se resserre à nouveau.

Considérez le marché favorable comme une occasion d'investissement, et non comme une période de rabais.

## De la réduction des coûts au positionnement stratégique

Lorsque les prix baissent, de nombreuses organisations se concentrent instinctivement sur la réduction de leurs dépenses globales d'assurance. Cependant, les organisations stratégiques anticipent l'avenir afin de renforcer leur résilience future.

**Envisagez les mesures suivantes pour renforcer votre maturité en gestion des risques :**

- **Comblar les lacunes en matière de couverture.** Ajouter ou renforcer les protections contre les risques cybernétiques, environnementaux ou liés à la responsabilité civile des dirigeants.
- **Réviser les limites et les évaluations.** Faire des ajustements en fonction de l'inflation et de l'évolution de la valeur des actifs.
- **Conclure des ententes pluriannuelles.** Obtenir des taux avantageux pour faire face aux fluctuations du marché.
- **Explorer d'autres modes de financement des risques.** Les captives, l'assurance paramétrique et les modèles de rétention autoassurée sont plus accessibles lorsque la disponibilité de la couverture est élevée.

Les organisations qui se positionnent bien pendant un marché favorable peuvent profiter d'une importante stabilité des coûts tout au long du cycle suivant

## Recalibrez vos risques — ne vous contentez pas de les réévaluer

C'est le moment d'harmoniser votre structure de couverture avec votre véritable tolérance au risque. Consultez votre courtier et posez-lui les questions suivantes :

- Vos franchises correspondent-elles à la capacité de votre organisation à absorber les risques?
- Les limites de votre assurance sont-elles réalistes compte tenu de la valeur actuelle de vos actifs ou des pertes potentielles?
- Vos couvertures sont-elles adaptées aux risques émergents (cyber, chaîne d'approvisionnement, ESG)?
- Vos relations avec vos assureurs peuvent-elles assurer la continuité lorsque les conditions se resserrent à nouveau?

Un programme recalibré garantit que vous n'êtes ni sous-assuré ni en train de payer trop cher pour une protection inutile lorsque le cycle changera.

## Renforcez votre résilience à long terme : le personnel, les processus et les partenariats

Les marchés favorables récompensent la vision stratégique. Les organisations qui en sortent plus fortes sont celles qui profitent de cette période pour renforcer leur résilience globale, tant sur le plan financier qu'humain.

### Considérez ces mesures pour accroître votre maturité en gestion des risques :

- **Réinvestir les économies dans les ressources humaines.** Utiliser la réduction des primes pour renforcer les avantages sociaux, la sécurité et les programmes de bien-être du personnel afin d'améliorer la fidélisation et le rendement.
- **Améliorer la résilience opérationnelle.** Investir dans des technologies de gestion des risques ou d'analyse prédictive
- **Consolider les partenariats avec les courtiers et les assureurs.** La stabilité et la transparence actuelles s'avéreront bénéfiques lorsque le marché se resserrera.

## Préparez-vous à l'avenir

Chaque cycle de marché évolue. Le prochain marché dur pourrait entraîner :

- Une augmentation des primes
- Des conditions de souscription plus strictes
- Une réduction des capacités

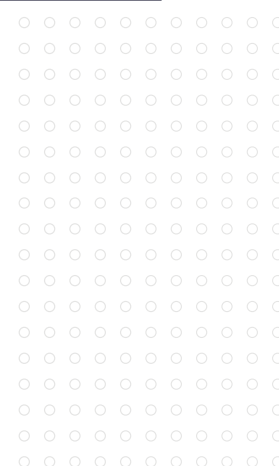
Les entreprises qui ont profité du marché favorable actuel pour **fixer leurs conditions, optimiser leurs programmes et renforcer leur résilience** seront mieux positionnées, tant sur le plan concurrentiel que financier, pour prospérer.

Les conditions de couverture changent, mais les relations demeurent. Les partenaires avec lesquels vous établissez aujourd'hui une relation de confiance peuvent vous protéger lorsque les capacités deviennent limitées.

## En bref : l'avantage d'un marché favorable



| Occasion<br> | Ce que cela signifie pour vous<br> | Mesures à prendre<br> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Primes moins élevées                                                                          | Stabilité et flexibilité des coûts                                                                                  | Négocier des ententes pluriannuelles                                                                     |
| Couverture plus étendue                                                                       | Occasion de combler les lacunes, d'étendre la protection                                                            | Ajouter ou améliorer les couvertures essentielles                                                        |
| Concurrence accrue                                                                            | Plus de poids dans les négociations                                                                                 | Réviser et recalibrer les limites                                                                        |
| Réinvestissement stratégique                                                                  | Occasion de renforcer les ressources humaines et les processus                                                      | Utiliser les économies pour améliorer la résilience de la main-d'œuvre, mettre en place des cadres GRE   |
| Préparation pour l'avenir                                                                     | Meilleur positionnement pour le prochain cycle                                                                      | Consolider votre position avant le changement                                                            |



## Prochaine étape : tirez parti du marché favorable

Le marché favorable est temporaire, mais les avantages stratégiques que vous développez aujourd'hui peuvent durer des années. Travaillez avec votre courtier pour :

- ☐ Réviser vos couvertures d'assurance
- ☐ Modéliser votre tolérance au risque
- ☐ Identifier les possibilités d'amélioration
- ☐ Explorer la stabilité des prix à long terme

Contactez un **spécialiste de HUB dès aujourd'hui** pour vous assurer que votre **programme d'assurance** est adapté aux conditions actuelles du marché.

# Un soutien stratégique qui vous donne le contrôle.

Lorsque vous faites affaires avec nous, vous êtes au cœur d'un vaste réseau d'experts qui vous aideront à atteindre vos objectifs. Avec HUB, vous avez l'assurance que ce qui compte le plus pour vous sera protégé, grâce à un soutien sans relâche et à des solutions sur mesure qui vous donnent le contrôle.

Pour plus d'informations sur la gestion des changements du marché de l'assurance, [contactez un spécialiste HUB](#).

---

## Prêt pour demain.

Risque et assurance | Avantages sociaux | Retraite et gestion de patrimoine

*Ces renseignements sont fournis à titre informatif seulement. HUB International ne donne aucune garantie, expresse, implicite ou légale, quant à l'exactitude, l'actualité, l'exhaustivité ou la précision des informations contenues dans ce document. Ce document ne constitue pas un conseil et ne crée pas de relation courtier-client. Veuillez consulter un conseiller de HUB International au sujet de vos besoins spécifiques avant de prendre toute mesure. Les déclarations concernant des questions juridiques doivent être comprises comme des observations générales et ne doivent pas être considérées comme des conseils juridiques, que nous ne sommes pas autorisés à fournir.*