

Journée
Finance
annuelle

21.Oct . 2025

ACTUALITÉS FINANCIÈRES DES ESH

Mars 2023

Assurance Dommages aux Biens Etude pour la Fédération des ESH

Le point de vue des ESH versus les assureurs et courtiers

Octobre 2025

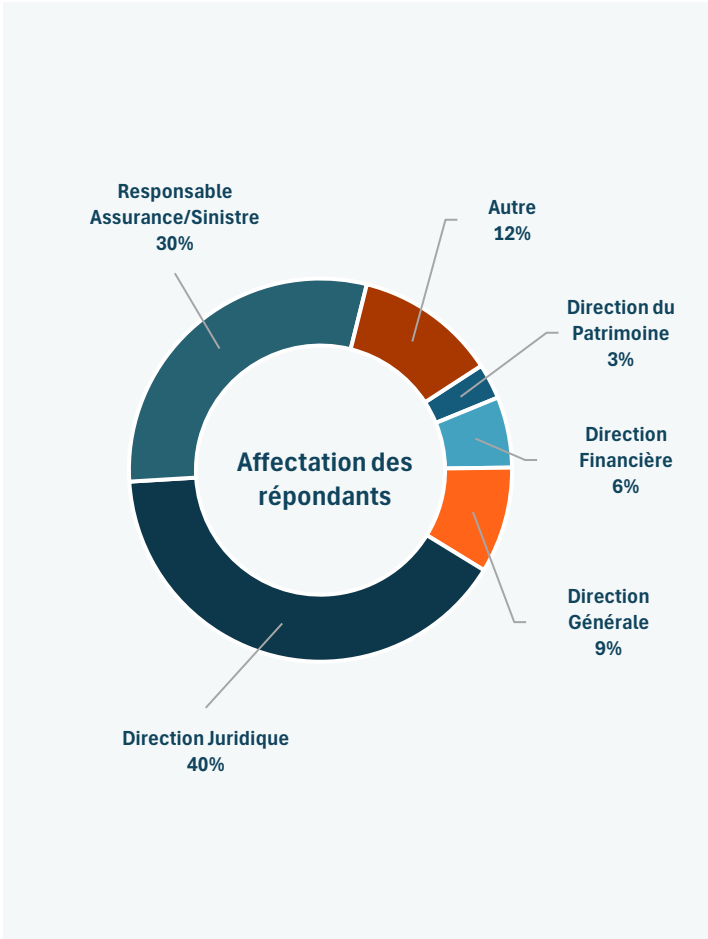
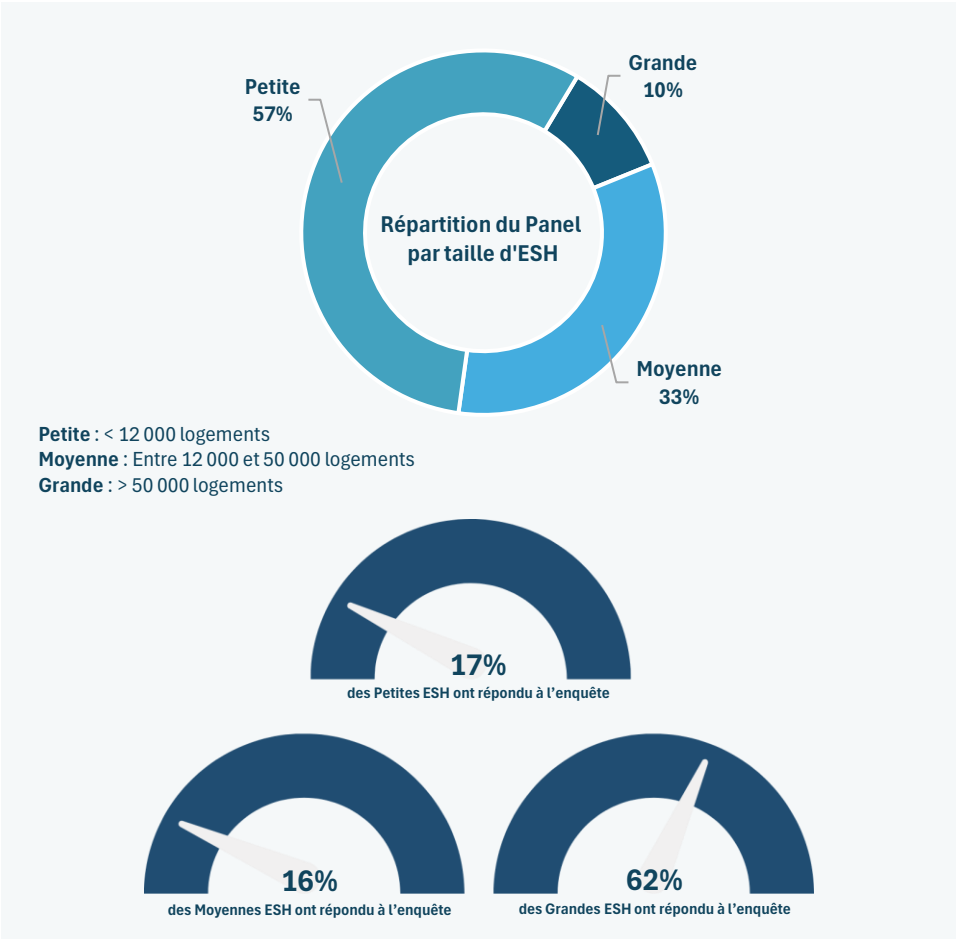
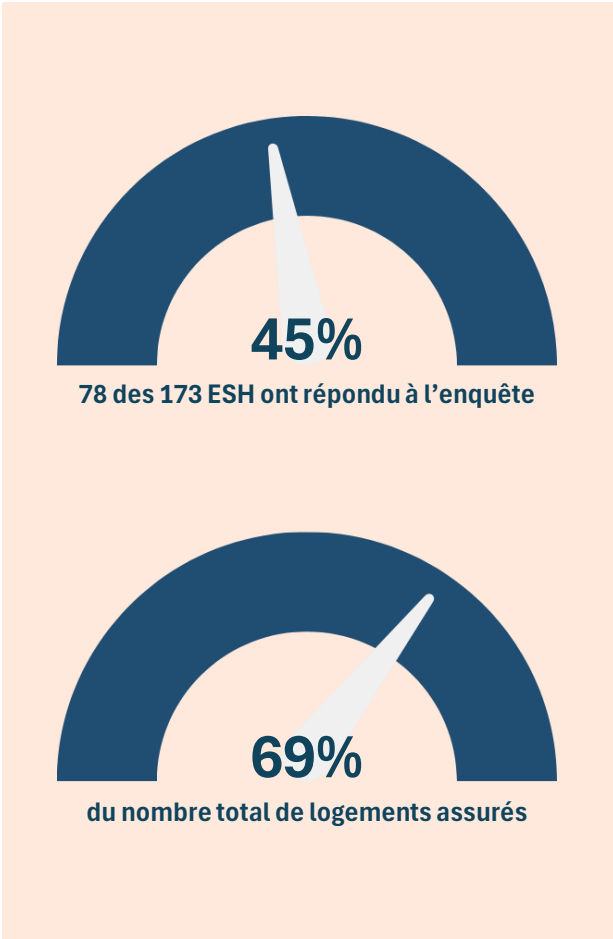
AMITA
conseil

SOMMAIRE

- **PANEL DES ESH ET LEUR POINT DE VUE**
- **PANEL DES ASSUREURS /COURTIERS ET LEUR POINT DE VUE**

LE PANEL DE PARTICIPANTS

Un panel de participants très représentatif (45% des ESH couvrant 69% des logements) qui apporte une réelle fiabilité des résultats et tendances qui ressortent de l'enquête



Les points clés de l'étude

1

Marché en tension croissante

- Hausse des coûts
- Concentration des acteurs de l'assurance
- Difficultés croissantes de renouvellement des contrats

2

Sinistralité et risques climatiques

- Baisse du nombre de sinistres déclarés au cours des trois dernières années
- Indemnisations exceptionnelles en 2022 (ratio indemnisation / primes = 120%)
- Sinistres les plus fréquents et les plus coûteux : dégâts des eaux et incendies
- Impact croissant du **changement climatique**

3

Prévention des risques insuffisante

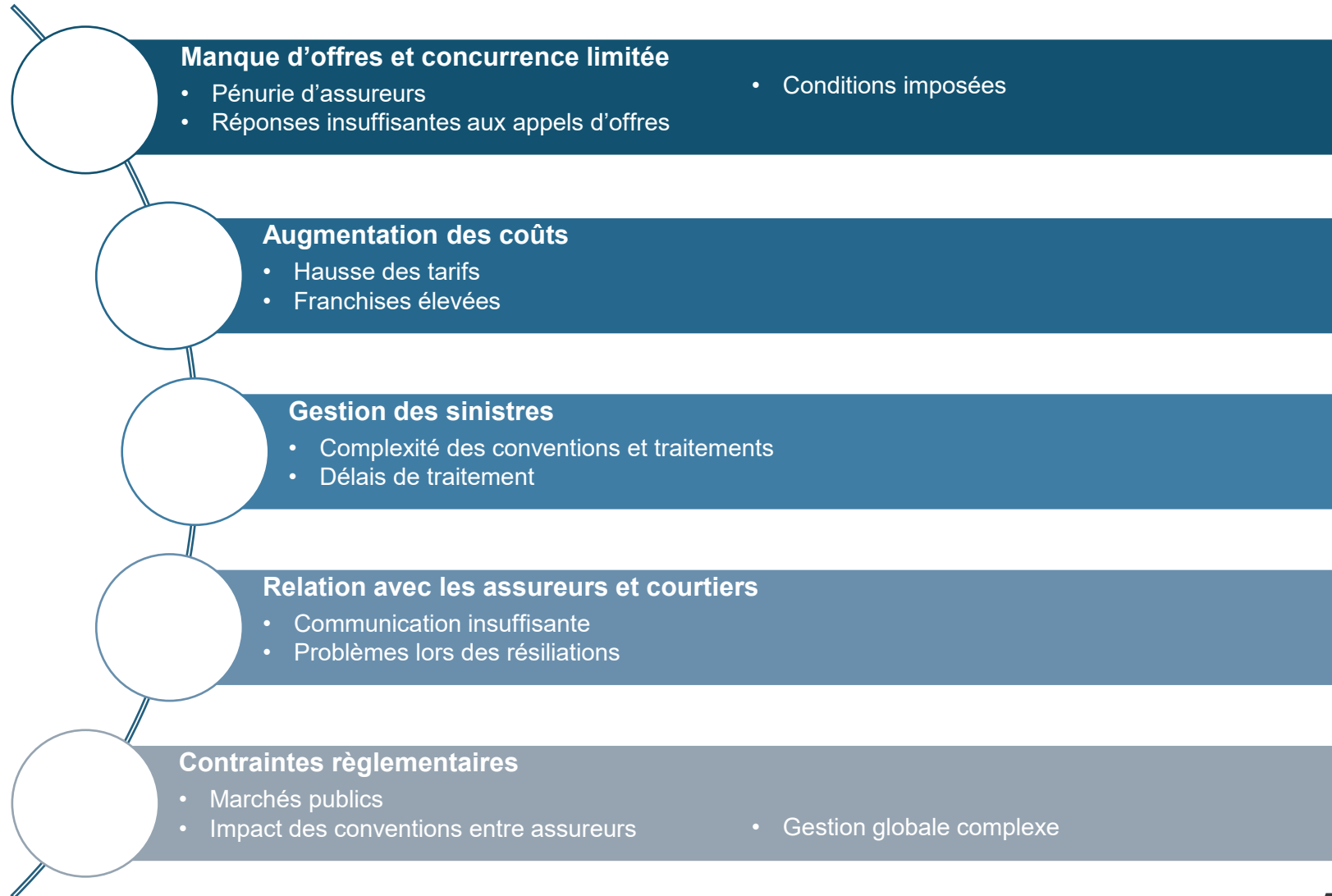
- 68 % des ESH ne disposent pas d'un plan de prévention formalisé

4

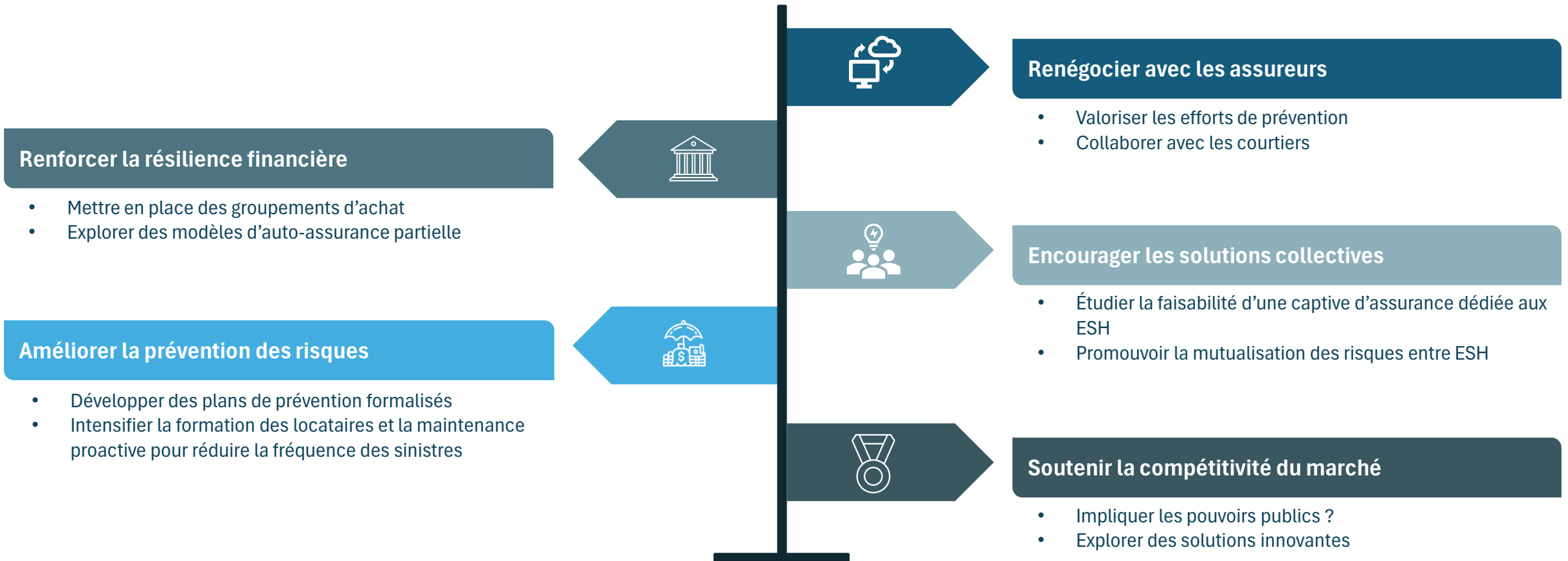
Solutions alternatives émergentes

- Auto-assurance (45 %)
- Mutualisation des risques (23 %) sont envisagées par de nombreuses ESH
- Faible connaissance des captives d'assurance (30 %)

Les difficultés rencontrées en matière d'assurance dommage



Des recommandations émergent de l'état des lieux, mais restent à approfondir



PRESENTATION DES PARTICIPANTS ASSUREURS ET COURTIERS

Le panel des Courtiers et Assureurs interviewés : Acteurs Clés de l'Assurance Dommage pour les ESH, Positionnement, Évolution et Historique de la relation



- **Positionnement & Évolution**
Diot Siaci est reconnu comme le leader des courtiers dans le domaine de l'assurance dommage pour les ESH.
- **Historique de Relation**
Diot Siaci a joué un rôle déterminant dans la transformation du marché depuis 2020-2021. Son leadership repose sur la mise en place de pratiques innovantes et une méthodologie éprouvée qui a permis d'accompagner efficacement les ESH dans leurs démarches d'optimisation de leurs dossiers.



- **Positionnement & Évolution**
AON, en tant que courtier spécialisé, intervient de manière opportuniste sur le marché de l'assurance des ESH, avec une forte expertise technique et un focus sur la mutualisation.
- **Historique de Relation**
AON se distingue par son rôle dans la structuration et la standardisation des dossiers d'appels d'offres, apportant une valeur ajoutée à travers son expertise en négociation et en analyse du risque.



- **Positionnement & Évolution**
Verspieren est un courtier expert qui offre une analyse historique et technique approfondie du marché, particulièrement depuis l'entrée en vigueur du Code de la commande publique.
- **Historique de Relation**
L'entreprise apporte une perspective évolutive sur les conditions tarifaires, soulignant la dégradation progressive des ratios sinistres/primes et la nécessité d'adapter les stratégies face aux évolutions réglementaires.



- **Positionnement & Évolution**
AXA est un grand assureur généraliste et multi-spécialiste, historiquement implanté sur le segment HLM. L'entreprise a su évoluer en adaptant ses offres pour tenir compte de l'augmentation des risques et des exigences du marché.
- **Historique de Relation**
Engagé de longue date dans le logement social, AXA entretient un dialogue constant avec les bailleurs, renforçant ses offres au fil des évolutions réglementaires et techniques.



- **Positionnement & Évolution**
SMABTP est un acteur historique du logement social, reconnu pour sa double approche avec une distribution à la fois via un réseau de courtiers et une présence directe.
- **Historique de Relation**
L'entreprise a développé un fort ancrage dans le secteur des ESH en accompagnant les bailleurs sur le long terme, même face aux défis liés à la dégradation des ratios sinistres/primes.



- **Positionnement & Évolution**
Generali, grand groupe historique, adopte une approche prudente sur le segment HLM, cherchant à limiter son exposition tout en équilibrant son portefeuille global.
- **Historique de Relation**
Présent depuis longtemps dans divers segments immobiliers, Generali ajuste ses offres HLM avec des mesures strictes pour compenser des déséquilibres financiers et des ratios sinistres/primes élevés.

PROTECTOR

- **Positionnement & Évolution**
Protector est un nouvel acteur international, originaire de Norvège, spécialisé dans le secteur public et les bailleurs sociaux, qui adopte une approche industrielle de l'analyse du risque.
- **Historique de Relation**
Arrivé sur le marché français en 2023-2024, Protector s'appuie sur une expertise acquise à l'étranger pour adapter ses méthodes aux spécificités locales.

SYNTHESE DES CONVERGEANCES EN DEPIT DE DIVERGENCES

Les assureurs et courtiers sont alignés sur certaines thématiques avec les ESH.

Révision des Tarifs et Gestion du Risque

Consensus sur la nécessité de revaloriser les primes pour compenser l'augmentation des sinistres

Qualité des Données

Unanimité sur l'importance d'obtenir des données patrimoniales précises pour évaluer au mieux le risque et ajuster les offres de manière pertinente

Prévention et Suivi

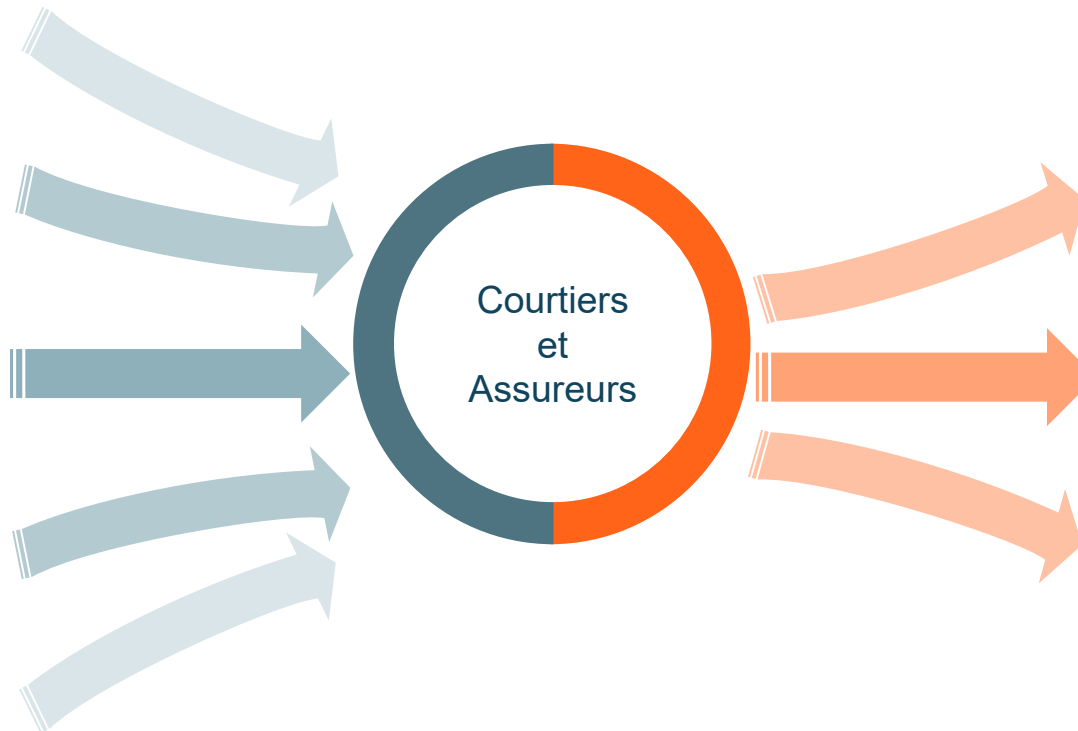
Consensus autour d'un suivi statistique rigoureux des sinistres et l'instauration de mesures préventives pour réduire la fréquence et la gravité des incidents

Contraintes Administratives

Frein à l'innovation et la compétitivité causée par la lourdeur des procédures d'appels d'offres/cahiers des charges → standardisation et simplification requises pour améliorer la réactivité des acteurs

Mutualisation et Gouvernance Collective

Idée partagée de création d'un contrat-cadre ou groupement d'achat, via la Fédération, pour regrouper les volumes et négocier des conditions tarifaires plus avantageuses



Approche Tarifaire

Divergence entre acteurs : mesures radicales (résiliations, hausses abruptes) pour corriger rapidement un déséquilibre
vs. ajustement progressif soutenu par le dialogue lors des appels d'offres.

Captives d'Assurance

Avis partagés sur la mise en place d'une captive. solution d'avenir pour stabiliser les coûts
vs. trop complexe (exigences en capital, gouvernance)

Implication de la Fédération

Implication très active de la Fédération (outils de reporting, formations continues, suivi opérationnel),
vs. approche plus ponctuelle et axée sur la négociation lors des appels d'offres

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Face à un **contexte de marché en mutation**, l'adoption d'une **approche intégrée**, combinant **réajustements tarifaires**, amélioration de la **qualité des données**, **prévention proactive** et **collaboration renforcée**, est indispensable. Une stratégie collective, **pilotée par une Fédération active**, permettra non seulement de **stabiliser le secteur** mais aussi d'offrir aux ESH des **solutions d'assurance plus compétitives** et adaptées aux défis actuels.

1 Investir dans la Qualité des Données

Développer des outils de collecte et de centralisation pour obtenir une cartographie détaillée des patrimoines et un suivi précis de la sinistralité.

2 Renforcer la Prévention

Mettre en place des inspections régulières et des actions préventives ciblées, tout en formant les équipes internes et en sensibilisant les locataires

3 Simplifier les Procédures Contractuelles

Revoir et standardiser les cahiers des charges afin de faciliter la comparaison des offres et de réduire le temps de réponse aux appels d'offres

4 Renforcer la Stratégie Assurantielle

Revoir les paramètres de franchise et d'auto-assurance pour optimiser la stratégie assurantielle de l'ESH.

5 Encourager la Mutualisation

Promouvoir la création de groupements d'achat ou de contrats-cadres pour atteindre un volume critique et améliorer les conditions tarifaires.

6 Développer la Fonction Assurance Interne

Renforcer les compétences internes des ESH via des formations et, le cas échéant, externaliser ou mutualiser ces fonctions pour optimiser la gestion du risque.



16 rue Auber 75009 Paris

RCS Paris 844 224 881 | APE 7022 Z | SAS au capital de 150 000 €

www.amitaconseil.com

Votre contact :

**Vincent
Falg ras**

vincent.falgeras@amitaconseil.com
+33 (0)6 61 59 51 23

A low-angle, upward-looking photograph of a modern skyscraper with a glass facade. The building's structure is composed of a grid of dark metal frames and large glass panels, creating a strong geometric pattern. The sky is a pale, hazy blue. The overall tone is professional and architectural.

Etude de faisabilité sur la création d'un portail dédié aux problématiques assurantielles

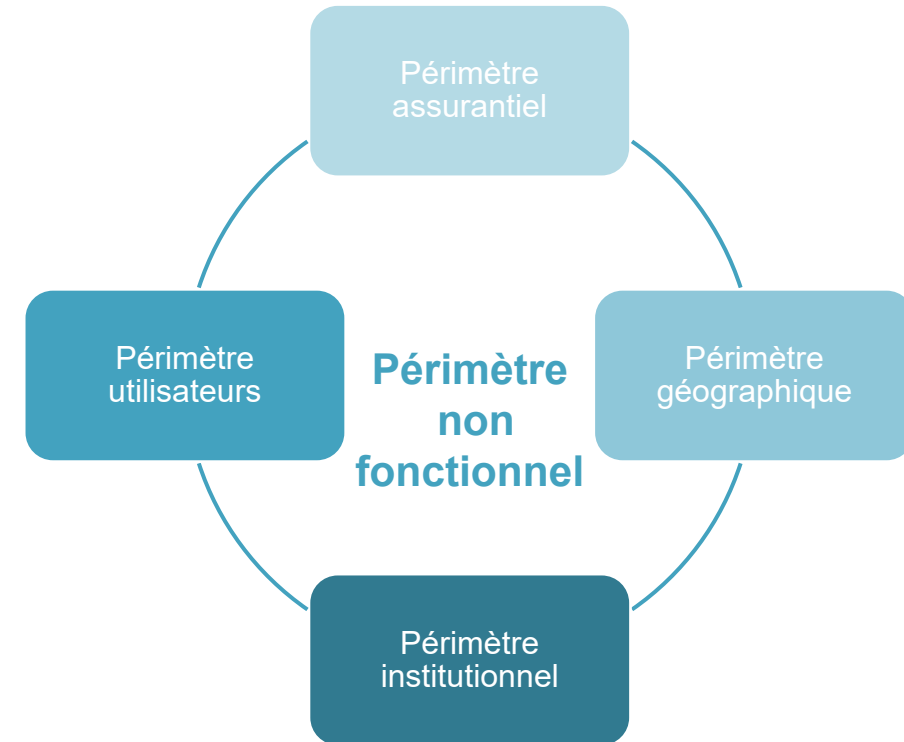
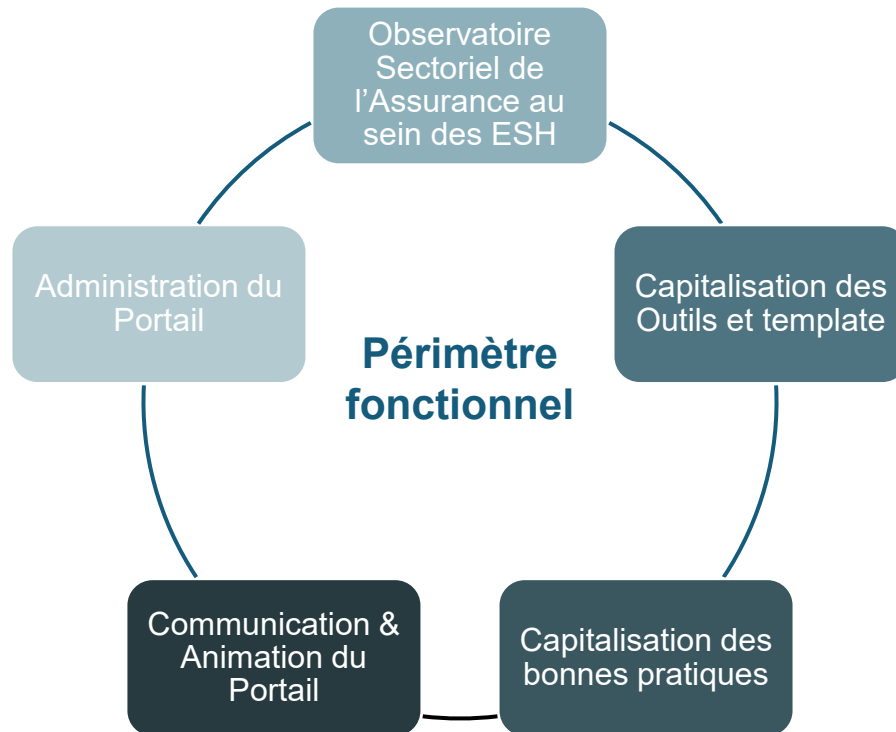
Octobre 2025

AMITA
conseil

RAPPEL DES OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

- Définir un périmètre fonctionnel, géographique et opérationnel clair de l'Observatoire qui serait un portail dédié à l'assurance
- Identifier et qualifier les contenus, les données à recueillir, leur format, fréquence et conditions de collecte
- Concevoir un modèle opérationnel robuste, définissant les modalités de mise en œuvre du Portail.
- Fournir une feuille de route opérationnelle

Périmètres fonctionnels et non fonctionnels envisagés



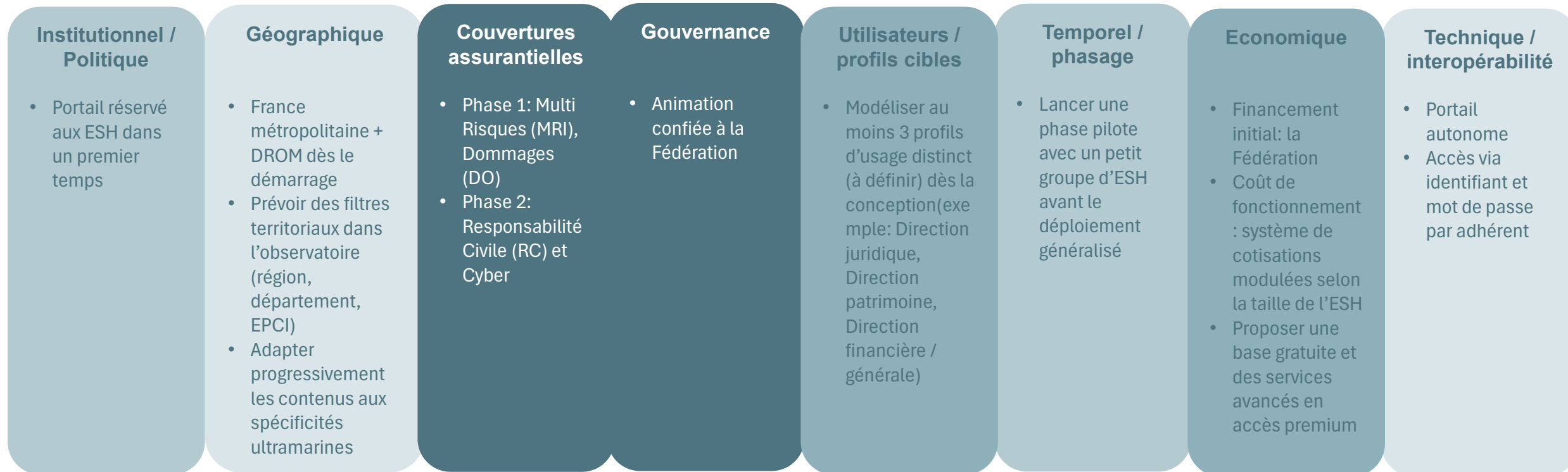
| Données et contenu de l'Observatoire



Le lot 1 doit permettre de délivrer plus de **56% des fonctionnalités proposées** et **l'intégralité des fonctionnalités prioritaires**

	LOT 1		LOT 2	LOT 3
	DONT LOT MVP			
Avancement	56% <i>des fonctionnalités proposées couvertes, dont 100% des 7 fonctionnalités prioritaires</i>		83% <i>des fonctionnalités proposées couvertes</i>	100% <i>des fonctionnalités proposées couvertes</i>
Travaux	☐ 7 fonctions jugées essentielles couvertes : - Collecte et visualisation automatisée de données - Accès à une base de connaissances enrichie en continu - Benchmarks anonymisés entre ESH - Espace d'administration dédié pour la Fédération - Indicateurs d'usage du portail - Système de gestion des accès et des droits utilisateurs - Téléchargement direct de modèles ☐ Édition guidée et en ligne de modèles de documents (cahiers des charges, contrats, tableaux de bord) avec champs personnalisables selon les besoins de chaque ESH ☐ Inscription aux événements, intégration aux agendas ☐ Recherche multi-critères par thématique, type de risque ou taille d'ESH		☐ Tableaux de bord interactifs et filtrables ☐ Possibilité de moduler l'offre (services gratuits/premium) ☐ Moteur de recherche dans les ressources partagées ☐ Système de notification par mail ou portail ☐ Valorisation des retours d'expérience (filtres, taggage, popularité)	☐ Export automatique ou connecté des données du Portail vers les outils internes des ESH (Excel, Power BI), avec modèles de reporting prêts à l'emploi ☐ Forum de discussion modéré ☐ Alertes en cas d'écarts significatifs

Ce portail réservé au démarrage à l'usage des ESH, devra couvrir la France métropolitaine et les DROM et être évolutif pour permettre un élargissement progressif de son périmètre à l'ensemble des assurances



**PORTAIL
ASSURANCES**

 les entreprises
sociales
pour l'habitat



16 rue Auber 75009 Paris

RCS Paris 844 224 881 | APE 7022 Z | SAS au capital de 150 000 €

www.amitaconseil.com

Votre contact :

**Vincent
Falg ras**

vincent.falgeras@amitaconseil.com
+33 (0)6 61 59 51 23

Rôle de l'actuaire et calcul de la prime de risque

Souhail Hammi – Associe – Cabinet Molinari

Vincent Molinari – Associe – Cabinet Molinari

Journée Finance des ESH (Fédération des ESH) Atelier N° 1 : Actuariat - Assurance Dommages aux Biens

1) Contexte

Les entreprises sociales pour l'habitat (ESH), représentées par leur fédération, mènent des réflexions de fond sur les Assurances Dommages aux Biens (DAB) de leurs logements.

Un des volets importants de la mise en place de couvertures adéquates d'assurance est le coût de ces assurances et la qualité de ces couvertures. **Un avis d'experts en Actuariat pourrait enrichir cette réflexion.**

2) L'Actuariat brièvement

- Science de la maîtrise (par ses composantes technico-financières) du Risque Assuranciel et Financier,
- Fonction essentielle dans le monde des Assurance/Réassurance : fonction clef sous la directive SII,
- Champs d'intervention : Tarification des Risques d'Assurance et évaluation des provisions techniques, Souscription, Data, Modélisation, Pilotage des risques techniques et financiers, ALM, EV/SII/IFRS, Audit...

3) Assurances Dommages aux Biens des ESH

1. Assurances Propriétaire Non Occupant (**PNO/MRI**) : Catégorie Assurancielle *MRH* (Multi-Risque-Habitation), obligatoire pour les copropriétaires/bailleurs (biens en copropriété, Loi-Alur 2015), risque court-moyen terme,
2. Assurances Dommages Ouvrages : Catégorie Assurancielle *Construction* : garantie principale obligatoire **DO**, risque relativement long, assorties de garanties complémentaires (TRC, RCMO, CNR ...) plus au moins long,
3. Responsabilité Civile (**RC**) , Autres.

4-1) Prime-Tarification : Prime d'Assurance et sa décomposition

Prime de Risque (*Attritionnel* + *Grave*)

+ Chargements d'Apport/Gestion

+ Autres chargements : marge technique de l'assureur, coût de la réassurance, chargement de sécurité ...

Les assureurs ont besoin de données fines, fiables avec une bonne profondeur historique pour apprécier le Risque (étude rétrospective) ► Enjeu de données

4-2) Sinistralité (Indicateur de référence : le S/P : Rapport Sinistres à Primes)

- Sinistres *attritionnels* : de fréquence, récurrents.
- Sinistres *graves* : Montants élevés : le seuil est apprécié en fonction des garanties, la distribution des sinistres, plan et politique de réassurance de l'assureur. Un Intérêt majeur pour faire appel à des assureurs. **Source de volatilité.**

4-3) Autres notions importantes : Franchise et Conservation

4-1) Prime Assurance : Exemple illustratif

a-) Prime Assurance

Décomposition Prime Assurance (Exemple)					
En Eur	Prime Assurance (Total Exercices)	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice e 2022	Exercices 2021 et antérieurs
Prime Risque	700 000	140 000	136 500	133 000	290 500
Chargements & commissions d'apport (5%)	50 000	10 000	9 750	9 500	20 750
Chargements & commissions de gestion (15%)	150 000	30 000	29 250	28 500	62 250
Chargements d'assurance (10%)	100 000	20 000	19 500	19 000	41 500
Total Prime Assurance HT	1 000 000	200 000	195 000	190 000	415 000

NB : Les chiffres reportés sont à titre d'exemple

4-2) Compte de Résultats, Indicateur S/P

Compte Résultat Année 2024 (Analyse S/P)	Exercice d'Assurance				
	Total Exercices	Exercice 2024	Exercice 2023	Exercice 2022	Exercices 2021 et antérieurs
En Eur					
Prime Assurance (Acquise de l'Exercice) TTC	1 090 000	218 000	212 550	207 100	452 350
Prime Assurance (Acquise de l'Exercice) HT (a)	1 000 000	200 000	195 000	190 000	415 000
Chargements (30%) (b)	-300 000	-60 000	-58 500	-57 000	-124 500
Sinistres	-555 243	-7 000	-114 075	-118 560	-315 608
Frais sur Sinistres (Expertise, Avocats ...)	-22 210	-280	-4 563	-4 742	-12 624
Recours Sinistre exercés	166 573	2 100	34 223	35 568	94 682
Provisions pour sinistre à payer (PSAP)	-316 469	-152 600	-77 889	-34 265	-51 715
Prévisions de recours à exercer (RAE)	94 941	45 780	23 367	10 280	15 514
Autres provisions (PSNEM, IBNR ...) *	-37 593	-28 000	-7 313	-2 280	0
Charge Sinistres (c)	-670 000	-140 000	-146 250	-114 000	-269 750
Rapport S/P = - (c)/(a)	67%	70%	75%	60%	65%
Taux de Chargement = - (b)/(a)	30%	30%	30%	30%	30%
Solde Technique = (a)+(b)+(c)	30 000	0	-9 750	19 000	20 750
NB : Les chiffres reportés sont à titre d'exemple					
(*) : <u>PSNEM</u> : Provision pour sinistres non encore manifestés. <u>IBNR</u> : Provision pour sinistres tardifs					

5) Intérêt de connaître et maîtriser ces notions :

5-1) Exemple illustratif d'une demande de révision de prime à la baisse : Analyse actuarielle

Entreprise Assurée : une ESH
Année : 2015

Analyse actuarielle après examen des rapports S/P pour la période d'observation de janvier/2008 à mars/2025 (exercices 2008 à 2014) :

L'analyse des stats par exercice d'assurance fait ressortir les constats suivants :

1) Les résultats des années 2008 à 2011 sont très bénéficiaires avec un rapport S/P moyen de 44%.

Contre

2) des résultats assez déficitaires depuis 2012 avec un rapport S/P moyen de 152% !

Curieusement, les provisions marquent un saut à l'année de changement de tendance passant de 71 k Eur en 2011 à 952 k Eur soit une évolution de 1233% !!

=> Je ne souhaite pas juger hâtivement cette évolution extrêmement forte. Mais il convient à l'assureur (et le courtier) de justifier cette évolution.

C'est une pratique assez courante chez les assureurs (pour des raisons prudentielles et dès fois dogmatiques !) de majorer fortement les provisions tant que les sinistres ne sont pas clos.

C'est pour cette raison que j'ai demandé les stats similaires pour les années précédentes pour avoir une idée de l'évolution de la charge de sinistres au fil des années.

Bref, si les provisions sont fortement majorées, les déficits apparents des années 2012 à 2014 ne seraient pas réels et fausseraient notre appréciation des résultats des contrats d'autant plus que je ne vois pas de dérives particulières en termes de nombre de sinistres !

Enfin, le 40% évoqué concernant le taux de frais ne me paraît pas en cohérence avec les derniers comptes publics de l'assureur X dont le taux de frais d'acquisition + administration s'élève à 22% (voir page 8 du rapport joint).

Souhail HAMMI, Actuaire Conseil

5) Intérêt de connaitre et maitriser ces notions :

5-2) Conclusion de la consultation :

Demande d'une révision tarifaire à la baisse acceptée engendrant un Gain Substantiel.

Et ceci seulement sur la base d'une analyse sommaire de la sinistralité à partir de statistiques fournies (à la demande du client) de l'Assureur&Courtier-Gestionnaire.

6) Autres thématiques à développer

- ✓ **Gouvernance des données assurancielle**
- ✓ **Reporting financier annuel des contrats d'assurance**
- ✓ **Calcul de la Prime d'assurance**
- ✓ **Intérêt de la Mutualisation du risque assurantiel**

7) Constat suite à nos travaux

1. Marché concentré autour de quelques assureurs leaders (AXA, SMABTP) et Courtiers/Gestionnaires spécialisés (DIOT, VERSPIEREN) : marché pas très compétitif aussi bien au niveau des porteurs de risque que les gestionnaires,
 2. Risque évolutif et plus volatile ces dernières années compte tenu des changements climatiques, le contexte inflationniste et la volatilité des marchés financiers,
 - ▶ Assureurs frileux à prendre le Risque !
 3. Lisibilité insuffisante des informations transmises par les Courtiers/Gestionnaires et les Assureurs : très peu d'informations sur le Tarif en lui-même : Prime de Risque, Chargements ...
 4. Difficultés d'avoir des données (fiables) sur la sinistralité. Les communications des courtiers/assureurs quand elles existent sont sujet à interprétation : Exemples : S/P communiqués non définis, données recours.
 - ▶ Difficile d'établir un diagnostic technique et financier précis avec les données et informations existantes
-
1. Maîtrise technico-financière des Risques Assuranciers relativement faible.
 2. Gouvernance des Risques et Données perfectible.

Annexe 1) Notions de Prime-Tarification / Franchise / Sinistralité

Autres Notions : Franchise

Une franchise en assurance est le montant qui reste à la charge de l'assuré à la suite d'un sinistre et qui ne sera pas remboursé par l'assureur (transfert du risque aux assurés). Elle est étudiée lors de la tarification du risque et peut dépendre de plusieurs critères et dimensions :

- Contraintes de Gestion pour les différents acteurs (assureur/courtier-gestionnaire et bailleur) et capacité des bailleurs à gérer les sinistres,
- Politique de Souscription (sélection du risque) : levier de sélection du Risque (assureur),
- Qualité de la souscription : simplicité de l'offre répondant au mieux au besoin du client.

Autres Notions : Conservation

La conservation est un mécanisme d'auto-assurance.

L'assuré a acquis avec le temps une connaissance suffisante de ses risques pour déterminer la part de sinistres qu'il peut conserver à sa charge, le surplus donnant lieu à garantie d'assurance.

Le niveau de conservation est fixé en fonction des Tarifs et Sinistralité.

En pratique, la prime de conservation est avancée à l'assureur et son courtier-gestionnaire pour gérer l'ensemble des sinistres dès le 1^{er} sinistre. Une procédure d'apurement est effectuée au cas où la conservation n'a pas été consommée intégralement.

Annexe 2) Assurance Propriétaire Non Occupant PNO : Caractéristiques Techniques (1/4)

- ✓ Branche Multi-Risque Habitation (**MRH**),
- ✓ **Risque court** : primes annuelles renouvelables (Voir Graphique ci-après),
- ✓ **Garanties majeures** : Incendie, dégâts des eaux, Vol-Vandalisme, événements climatiques (CAT-NAT, Tempête...) ...,
 - ▶ **Même si le marché est très concurrentiel sur le segment MRH, il n'en demeure pas moins que le risque reste spécifique aux ESH compte tenu de la typologie des logements et population.**
- ✓ **Tarification usuelle**_: Sinistralité Historique, Ecrêtement (sinistre graves), Segmentation par garantie et variables discriminantes (zone géographique, ~~CSP~~, ~~Age~~, ~~Capitiaux~~ ~~Sous-Risque~~...) pour les sinistres attritionnels (sinistres de fréquence), modélisation statistiques (GLM..). Tarifs selon des franchises définies, garanties et déclinés par ESH/Segment (?), Exclusion (?) ...,
- ✓ **Indicateurs et Suivi du Risque** : distinction sinistres attritionnels et sinistre graves, Indicateur S/P développé par année de Survenance, Cout Moyen par segment, Indicateur Fréquence, Compte de Résultat...

Annexe 2) Assurance Propriétaire Non Occupant PNO : Exemple de développement de la sinistralité attritionnelle (2/4)

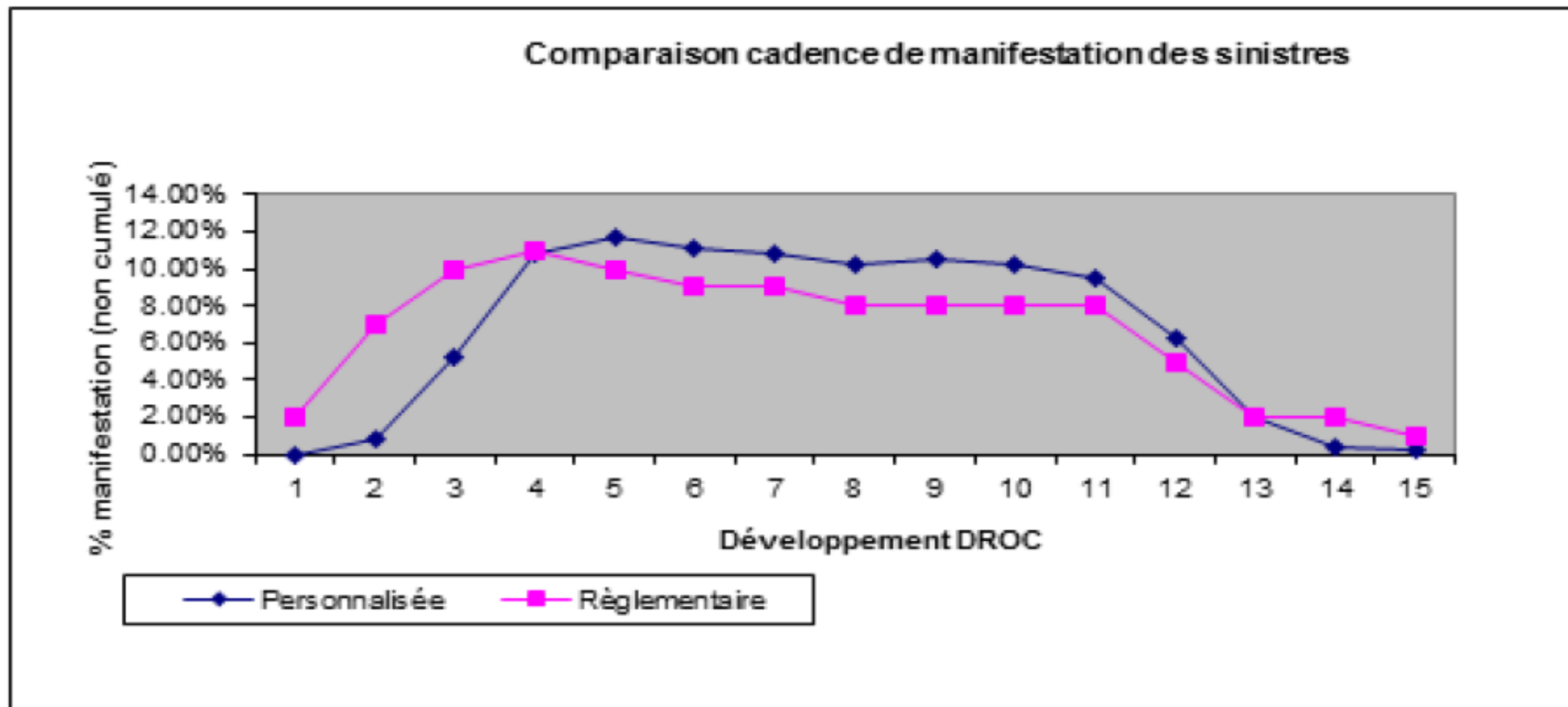
Proportion de la charge à l'ultime - Attritionnels Maisons									
Surv / Devpt	0	1	2	3	4	5	6	...	14
2005	57%	99%	99%	100%	100%	100%	100%	...	100%
2006	65%	98%	100%	101%	100%	100%	100%	...	
2007	60%	101%	101%	100%	100%	100%	100%	...	
2008	60%	97%	100%	101%	100%	101%	101%	...	
...	...	...	...	...	...	...	...	...	
2016	60%	99%	100%	100%					
2017	67%	101%	100%						
2018	59%	98%							
2019	61%								

✓ **Source :** « Mémoire Actuariat » Institut des Actuaires

Annexe 2) Assurance Dommage Ouvrage : caractéristiques techniques (3/4)

- ✓ Garantie Principale : Dommage Ouvrage (dit **DO**, Risque relativement long) , assorties de garanties complémentaires (TRC, RCMO, CNR ...) plus au moins long,
- ✓ Risque relativement long de la garantie principale : 10 à 15 ans d'observation avant liquidation de la sinistralité compte tenu du caractère décennal des garanties (Voir Graphique ci-après),
- ✓ 3 dimensions temporelles à prendre en compte : année d'observation, année DROC, année de survenance des sinistres,
- ✓ Composante forte des effets actualisation des flux et produits financiers,
- ✓ Provisionnement important, spécifique et délicat avec des contraintes réglementaires fortes surtout en absence de statistiques robustes sur la sinistralité (PSNEM, IBNR-TARDIFS...).

Annexe 2) Assurance Dommage Ouvrage : Graphique Manifestation des Sinistres (4/4)



Source : « Mémoire Actuariat » Institut des Actuaires