

Assurance spécialisée et couverture dans le monde entier

Commercial Risk Europe a discuté avec **Rodolphe Menn**, directeur général de RSA France, des ambitions de croissance de l'assureur sur le marché français.

RSA a une longue histoire en France et en Europe en tant qu'assureur spécialisé. RSA France, qui opère en tant que succursale de l'entité luxembourgeoise, dispose de bureaux à Paris et à Lyon ; elle peut s'enorgueillir d'entretenir des relations à long terme avec sa clientèle.

Cependant, au vu de l'évolution rapide des risques, RSA tient à réitérer son engagement pour le marché français et s'est donc fixé des objectifs de croissance ambitieux, comme l'explique Rodolphe Menn, directeur général de RSA France.

Il décrit le marché français de l'assurance comme « fragmenté » ; les assureurs ont différentes stratégies et ambitions pour les risques à l'échelle nationale et les programmes internationaux.

« Les actifs à assurer augmentent dans le monde entier et la clientèle souhaite une plus grande prévention des risques, associée à une approche plus personnalisée des risques de transfert et de la couverture d'assurance », explique-t-il.

Il y a peu, le marché français a vu l'introduction d'une nouvelle législation sur les captives, dans le but de créer un marché captif onshore. Pour Rodolphe Menn, cela devrait mener à une croissance significative des captives, surtout des grandes entreprises. « Cela illustre également la demande continue d'outils alternatifs de transfert du risque. »

Registres des risques

Le directeur général ajoute que les changements législatifs et réglementaires et les restrictions potentielles qui peuvent en résulter pour les activités commerciales constituent l'une des principales préoccupations des clients commerciaux français en matière de risque. Comme ailleurs, les catastrophes naturelles et les cyberattaques font partie des principaux risques.

« Ce n'est pas uniquement une question de couverture d'assurance. On constate un besoin de mieux comprendre comment éviter les conséquences sévères des événements climatiques extrêmes et des cyberattaques », continue-t-il.

« Notre équipe de conseil en matière de risques et l'outil RSA Red permettent aux gestionnaires de risques de suivre et de hiérarchiser les actions préventives ; cela constitue un élément clé de notre proposition de valeur. Là où la prévention est également essentielle, RSA propose une couverture cybernétique avec son service MGA Resilience et des outils de cybersécurité. »

L'un des principaux développements pour RSA France a été son intégration au groupe Global Specialty Lines (GSL) d'Intact ; Rodolphe Menn s'attend à des perspectives intéressantes pour l'assureur.

Des ambitions de croissance

« GSL poursuit des objectifs de croissance ambitieux : 10 milliards USD de primes directes d'ici à 2030, avec un ratio combiné inférieur à 90. L'Europe représente un élément clé de cette stratégie, et cela influencera également notre progression en France », indique Rodolphe Menn. « En tant que pays leader en termes de primes, RSA France contribuera clairement à cet effort. »

Il explique que la stratégie de RSA France repose sur des solutions d'assurance destinées aux grandes entreprises françaises et étrangères, en recourant à une approche d'ingénierie des risques. « Nous visons en premier lieu à renforcer et à développer nos activités existantes et à identifier de nouveaux segments qui correspondent à notre expertise et à nos capacités. »

« Nous sommes leaders sur le marché dans des secteurs spécifiques tels que le rail, l'infrastructure, l'immobilier, le commerce de détail et le transport, ce qui souligne nos normes élevées et notre capacité technique. Nous avons également fortement développé notre offre en dommages et intérêts, en conjonction avec notre offre CAR (construction all risks), et avons cherché à progresser sur des marchés de niche tels que les cargaisons de projets maritimes et les dommages de construction pour les sites cibles inférieurs à 30 mio dans l'industrie de la construction.

Enfin, nous allons lancer de nouveaux projets en 2024, en particulier dans les domaines de la responsabilité technologique et du management, tout en



Rodolphe Menn,
directeur général
de RSA France

« Les changements législatifs et réglementaires et les restrictions potentielles qui peuvent en résulter pour les activités commerciales constituent l'une des principales préoccupations des clients commerciaux français en matière de risque »

consolidant notre position grâce à une alliance stratégique avec un partenaire pour les cyberrisques (résilience) », déclare le directeur général.

Efficacité à l'interne

L'entreprise a également investi dans ses propres processus afin de les simplifier et de gagner en efficacité. « L'objectif est double : libérer les disponibilités de nos spécialistes pour les consacrer à des tâches à valeur ajoutée et mieux contrôler nos données afin d'en exploiter tout le potentiel », explique Rodolphe Menn.

Selon lui, le plus grand défi pour RSA France est de préserver son héritage et sa réputation, tout en donnant l'énergie nécessaire à la nouvelle structure.

« Nous voulons que notre organisation gagne en agilité pour être en mesure de répondre aux risques affrontés par notre clientèle, qui augmentent en intensité et surtout en complexité dans un environnement de crise quasi permanente ».

Les chiffres de l'année précédente augurent une bonne année 2024 pour RSA France, selon lui : « Nos résultats reflètent notre engagement vis-à-vis de notre clientèle et notre capacité à innover dans un environnement en constante évolution. Nous maintenons une approche équilibrée de la souscription et un service de qualité pour nos partenaires. Ces points forts contribuent à notre performance. »