

Spécial Risques d'Entreprises : Downgrade Termination et Long Term Agreement.

Jusqu'où l'assuré peut-il se protéger ?

17 septembre 2009

Spécial Risques d'Entreprises :
Downgrade Termination et
Long Term Agreement
Jusqu' où l'assuré peut-il se protéger ?

Sommaire

Introduction	2
François EWALD	
Présentation	3
Laurence DELACOURT	
Abel MORIEUX	
Jean-Luc MOUSSET	
Jean-Marc SEGUIER	
Discussion	9
Jérôme DA ROS	
Patrick LALLEMENT	
Frédéric LUCAS	

Introduction

François EWALD
Professeur au Conservatoire national des Arts et Métiers
Directeur de l'Ecole nationale d'Assurances

Bonsoir et bienvenue à cette nouvelle session du séminaire du CHEA.

Je remercie Laurence Delacourt, Abel Morieux, Jean-Luc Mousset et Jean-Marc Séguier de la présentation qu'ils vont effectuer, ainsi que les trois intervenants, Jérôme Da Ros, Patrick Lallement et Frédéric Lucas, qui ont été sollicités pour la discuter.

Présentation

Laurence DELACOURT
Abel MORIEUX
Jean-Luc MOUSSET
Jean-Marc SEGUIER

Laurence DELACOURT

Notre présentation porte sur les clauses en risques d'entreprises.

La clause *Downgrade Termination* (DT) permet au souscripteur de résilier son contrat en cas de défaillance de l'assureur. La clause *Long Term Agreement* (LTA) favorise quant à elle une contractualisation sur la durée.

Ces deux clauses sont réapparues depuis un an à l'occasion de la crise financière. Elles étaient auparavant, et particulièrement pour la DT, réservées aux réassureurs sur les grands risques. Elles ont pour objectif de renforcer la protection des clients et de rassurer dans le contexte actuel.

I. Etat des lieux : description et objectifs de ces clauses

Abel MORIEUX

1. Clause de DT

Avec cette clause, l'assuré bénéficie de la faculté de résilier sa police d'assurance hors préavis contractuel, en cas d'abaissement de la notation financière de l'assureur. Le seuil de déclenchement correspond à une notation financière abaissée, le plus souvent en dessous de A-. La résiliation obéit à certaines modalités : elle intervient sur demande du souscripteur et sous réserve de l'absence de notification de sinistre ; les primes non acquises sont restituées à l'assuré.

2. Clause de LTA

Avec cette clause, l'assuré demande des conditions de garantie et de tarif fermes pour une durée déterminée.

Deux types de clause existent, l'un avec possibilité de renégociation en fonction d'un rapport sinistres/primes ou d'une réassurance, le second sans possibilité de renégociation, ce qui est de plus en plus rare compte tenu des conditions de marché.

3. Clauses combinées LTA et DT

Ces clauses combinées permettent à l'assuré de concilier une protection dans la durée et la possibilité de quitter son assureur en cas d'abaissement de sa notation financière.

4. Les marchés concernés

Ces clauses concernent presque exclusivement les Grands Comptes, s'agissant des risques de dommages et de responsabilité civile. Elles sont pertinentes pour les programmes en coassurance ou en lignes.

5. Comparaison des différentes pratiques de DT

En Grande-Bretagne, la pratique des *security list*, tant du côté des courtiers que des compagnies, est quasi-systématique. En Hollande, le recours à ces clauses est élevé tandis que le marché allemand est davantage frileux concernant leur usage. En France, il existe des clauses originales, rédigées par des courtiers.

II. Pertinence juridique

Jean-Luc MOUSSET

Ces clauses contractuelles, si elles sont juridiquement valides, appellent cependant quelques réflexions.

1. La validité au regard du principe de mutualité

La possibilité de quitter la mutualité en cours de contrat est une remise en cause profonde du concept de base de l'assurance. Ceci est encore plus vrai pour les sociétés mutuelles dans lesquelles l'assuré est lui-même codétenteur de l'organisme d'assurance.

2. La notation

Sur la dizaine de clauses que nous avons examinées, seule une faisait référence à deux agences de notation, alors que les autres n'en privilégiaient qu'une (Standard & Poor's le plus fréquemment). A notre sens, il serait plus prudent que les clauses observent les notations à travers deux agences.

Le seuil de déclenchement se situe entre A- et BBB. L'écart de probabilité de défaut est de 0,3 % entre ces deux notations, ce qui n'est pas très opérant.

3. La chaîne des risques

Le client doit être attentif à ce que la résiliation du contrat d'assurance n'ait pas d'impact sur ses contrats de marché.

4. Le partage du sort assureur/réassureur

S'agissant de la clause DT, l'assureur doit indiquer au réassureur que la mise en place de cette dernière rend possible l'arrêt du contrat en cours d'année et le remboursement de la partie de prime sur la période non courue.

S'agissant de la clause LTA, l'assureur doit signaler au réassureur que la clause implique une stabilité des conditions pendant plusieurs années.

5. L'effet procyclique

Si l'assureur a un portefeuille de Grands Comptes dont beaucoup comportent ces clauses, il fragilise son portefeuille. L'agence de notation va ensuite en tenir compte pour le noter, d'où un risque d'effet boule de neige.

6. Le paradoxe de l'apparition de ces clauses en période de crise

Dans le contexte actuel, la notation financière perd de sa pertinence puisqu'il est plus difficile de discerner si la dégradation indique de véritables difficultés structurelles ou si elle est uniquement conjoncturelle. Le changement d'assureur dans des délais brefs est également plus difficile. En outre, s'engager sur une période longue peut paraître plus risqué.

III. Approche actuarielle et rôle du régulateur

Jean-Marc SEGUIER

1. Principes de cotation

S'agissant de la clause DT, l'assureur s'engage afin de se prémunir de son risque de défaillance. Dans le cas de la clause LTA, il cherche plutôt à maîtriser un résultat technique à long terme, sans levier sur les primes.

La cotation de l'engagement de l'assureur revient donc, pour la DT, à évaluer le placement de ce risque afin de se couvrir contre la perte de notation et pour la LTA, à évaluer la cession de son engagement de tarif à long terme.

2. Modélisation de DT

La couverture de cette garantie consiste à trouver une substitution en cas de défaillance de l'assureur par un organisme mieux noté, qui pourra apporter une garantie de second niveau.

Deux approches sont possibles.

- **une approche financière par un mécanisme de rehaussement de crédit**
Un établissement financier apporte sa garantie à l'assureur sur les marchés financiers. Le rehausseur de crédit fait ainsi bénéficier l'assureur de sa notation AAA.
- **une approche assurantielle par le mécanisme de l'assurance caution**
L'assurance caution permet à l'assureur d'acquiescer auprès d'un autre assureur une protection de l'engagement qu'il a souscrit. Elle protège donc l'assureur initial des garanties contractuelles. Mais ce contrat n'est pas une opération de réassurance car il n'y a pas cession du risque d'assurance. Le coût de la garantie correspond à la fois au coût de l'assurance caution et au coût d'immobilisation des fonds propres.

3. Modélisation de LTA : mécanisme de réassurance

La couverture de cette garantie correspond à un traité de réassurance non proportionnel. Le réassureur prend à sa charge les pertes au-delà d'un certain niveau de sinistralité (*stop loss*).

Sur le marché, ce type de couverture est impossible à trouver tel quel. Les réassureurs demandent très souvent à être associés à un traité proportionnel en quote-part.

Le coût de cette garantie correspond donc, d'une part, aux frais de réassurance sur les deux traités et d'autre part, à la cession d'une partie du chiffre d'affaires.

4. L'assureur doit-il rechercher une couverture pour ce risque ?

La décision de l'assureur relève d'un arbitrage entre le coût de la protection et sa capacité à porter lui-même ce risque. L'assureur doit s'interroger sur le risque d'activation de cette clause, la possibilité pour l'assuré de replacer cette affaire en cours d'année, etc.

Quoi qu'il en soit, la couverture de ce risque représente aujourd'hui une charge pour l'assureur puisque ces clauses ne sont jamais facturées au client.

5. Rôle du régulateur

Le régulateur a pour mission de vérifier que l'engagement vis-à-vis des assurés peut être tenu par l'assureur. Il doit contrôler la présence ou non de ce type de clause et leur fréquence dans le portefeuille de l'assureur, le niveau de couverture de l'assureur en cession de réassurance par rapport à ces clauses, la maîtrise par l'assureur des risques de contrepartie.

IV. Impacts des clauses DT et LTA sur la relation commerciale

1. Une protection renforcée pour l'assuré

La demande d'intégration de clauses LTA, en dommages et responsabilité civile, croît fortement. Le client demande de plus en plus souvent la prolongation de la LTA (*roll over*) ou sa renégociation en cours de LTA.

Avec la clause DT, le client bénéficie sans surcoût d'une plus grande sécurité. Il rassure ainsi son *risk management* et ses actionnaires.

2. Un rôle accru pour le courtier

Le courtier renforce son rôle de conseil, notamment avec les clauses de DT qu'il rédige fréquemment lui-même. Il sécurise son client sur des contrats pluriannuels. Il contribue également à faire de ces clauses une tendance du marché et protège sa responsabilité civile professionnelle.

3. Une position plus partagée pour l'assureur

L'assureur a quelques avantages. Avec la LTA, il amortit ses coûts d'acquisition tandis qu'avec la DT, il rassure et fidélise ses clients. Pour autant, ces clauses comportent également des contraintes. L'assureur est fragilisé puisque s'il est dégradé, le client a le choix de résilier ou non son contrat. Les négociations préalables sont en outre complexes avec le client et le courtier. S'agissant plus spécifiquement de la LTA, l'assureur est lié en cas de marché haussier mais contraint de renégocier les contrats en cours en cas de marché baissier.

Si le contrat d'assurance est par nature basé sur une relation de confiance entre assureur et assuré, ces clauses ouvrent une brèche, en faveur de l'assuré, dans le contrat synallagmatique.

4. Apparition de nouveaux marchés

Le client a tendance à rechercher un contrat de substitution, en demandant à un autre assureur de coter le même niveau d'assurance en cas de défaillance du sien. L'assureur de substitution facture alors une prime d'option pour reprise du contrat aux mêmes conditions. Ce type de contrat nécessite une cotation du risque sur le long terme.

Par ailleurs, on assiste à l'émergence de clauses de *drop down* pour couvrir la défaillance d'un assureur. Ce phénomène est très visible dans les programmes de coassurance et les montages en lignes, où l'assuré garde ses assureurs en risque, mais prévoit une reprise de la quote-part en cas de défaillance.

V. Prospective et conclusion

Abel MORIEUX

1. La crise donne une nouvelle dimension à l'innovation

De nouveaux produits apparaissent, destinés à répondre aux besoins en sécurité des clients. De nouveaux services se développent également, afin d'anticiper l'abaissement de la notation. Enfin, la santé financière des différents opérateurs devient un atout majeur.

Jean-Luc MOUSSET

2. Jusqu'où l'assuré peut-il se protéger ?

L'assuré peut se protéger jusqu'où il le souhaite. Les clients demandent toujours plus de sécurité mais également plus de liberté. Peut-on imaginer que demain, le marché des entreprises se rapproche de celui des particuliers, où la possibilité de retrait de l'assuré à tout moment, après préavis tend à se généraliser ?

La protection de l'assuré est cependant limitée par les capacités de l'assureur. Or ce dernier doit veiller au respect de l'équilibre des droits assureurs/assurés et des contrats synallagmatiques. Il doit en outre surveiller l'impact de ces clauses sur ses capitaux.

Enfin, le rôle du régulateur sera déterminant ces prochains mois pour spécifier le niveau de protection de l'assuré.

Abel MORIEUX

3. Notre vision

La clause LTA est, selon nous, condamnée à demeurer, de par la volonté des Grands Comptes et sa probable propagation au *middle market*. Quant à la clause DT, elle devra être facturée pour les Grands Comptes mais ne s'appliquera que très peu au *middle market*.

S'agissant de la combinaison des clauses de LTA et DT, nous estimons qu'elle restera très ponctuelle.

Discussion

Jérôme DA ROS
Avocat, Cabinet Norton Rose

Patrick LALLEMENT
Directeur souscription dommages, Allianz Global Corporate & Speciality France

Frédéric LUCAS
Global Risks et insurance manager monde, Groupe Publicis

François EWALD

Nous avons affaire à une innovation qui concerne les Grands Comptes. Ces clauses, qui existaient auparavant de manière latente, réapparaissent dans un contexte de crise. Elles représentent une sorte d'inversion du pouvoir entre l'assureur et l'assuré.

Jérôme DA ROS

Au sein du cabinet Norton Rose, nous avons remarqué, bien avant la faillite d'AIG, une recrudescence de consultations en matière de protection contre les faillites ou les insolvabilités d'assureurs ou de réassureurs.

Jusqu'à l'an dernier, je travaillais à Londres où la présence de ces clauses est élevée pour certains assureurs et moins pour d'autres. Celles-ci sont par ailleurs corrélées à la qualité du système de régulation. Nous avons ainsi vu notre activité augmenter du fait de la mauvaise publicité faite au FSA.

S'agissant du déclenchement, nous observons une sophistication des clauses, avec, dans certains contrats, l'introduction de seuils de déclenchement entraînant des négociations avant la résiliation. L'intérêt principal de ces clauses n'est d'ailleurs pas de se prémunir contre la faillite, mais de donner des armes aux assurés pour qu'ils puissent renégocier les taux.

En ce qui concerne le contrôle, je n'ai pas vu beaucoup d'interventionnisme de la part du régulateur, bien que le Code des Assurances donne des pouvoirs à l'ACAM pour intervenir (articles L370-17 et L370-18).

Quant à la réassurance, certaines clauses imposent à l'assureur de fournir une lettre de crédit en cas de dégradations. Or il est très difficile de trouver un banquier qui accepte de la délivrer, si ce n'est à des prix très élevés.

Frédéric LUCAS

Je suis un utilisateur des deux types de clause. Je les différencie toutefois.

Les clauses de DT apparaissent à chaque défaillance. Ce qui nous pose problème, ce n'est pas qu'un assureur passe de A- à BBB+, mais de A- à faillite. Le client met donc en place ces clauses pour se protéger. En outre, avoir une assurance dégradée à BBB+ implique, pour une grosse entreprise cotée souvent A-, d'avoir une probabilité de règlement de sinistres par une société moins solvable qu'elle à long terme. Le client peut essayer de se protéger de ces risques avec l'utilisation des lignes *excess*, notamment du *drop down*. Mais il doit également être vigilant vis-à-vis des assureurs de seconde ligne.

Les clauses de LTA surviennent quant à elles chaque fois en bas de cycle. Il s'agit de clauses de négociation entre un client et son assureur, qui permettent de travailler sur le long terme. C'est selon moi un concept gagnant-gagnant, qui nécessite un effort de l'assureur en termes de prime mais qui lui apporte une meilleure connaissance du risque.

Publicis réalise 8 % de son chiffre d'affaires en France et le reste à l'international. Nous avons mis en place des clauses LTA et DT tant aux Etats-Unis qu'en France. Cela correspond à une demande de marché mondiale. Chez tous les courtiers, la notion de *security list* est importante : le courtier protège ainsi sa responsabilité civile.

François EWALD

Si j'ai bien compris vos propos, vous protégez, avec la clause DT, la valeur de l'entreprise tandis qu'avec la clause LTA, vous vous protégez contre la difficulté de changer d'assureur.

Patrick LALLEMENT

Je suis tout à fait d'accord avec ce qui a été présenté. L'approche actuarielle m'a particulièrement intéressé et commence à retenir l'attention des grands groupes d'assurance. Je crois que les assurés souhaitent avant tout se protéger contre les défaillances des assurances, mais parfois également conserver leurs partenaires qui n'ont pas démerité. Par exemple, lorsque AIG était en grande difficulté l'an dernier, certains assurés ont accepté de rester, en introduisant une clause permettant de résilier la part de l'assureur en question.

Abel MORIEUX

Cette clause, d'une durée ferme d'un an, a permis de rassurer le client et par conséquent de le retenir.

Patrick LALLEMENT

Quant aux LTA, leur floraison indique généralement une remontée du marché des assurances. Cette clause représente pour l'assuré un outil de gestion de cycle d'assurance.

S'agissant des risques de la DT pour l'assureur, l'un d'entre eux à peut-être été oublié : le risque financier pour l'assureur apériteur dans le cadre d'un programme international. L'apériteur émet en effet des polices locales à 100 %, qui sont réassurées par un panel de coassureurs. Le client local ne connaît donc que l'apériteur. Si la participation d'un des coassureurs venait à être résiliée par le client, l'assureur apériteur se retrouverait avec une coassurance déficiente. Un autre problème que pose cette clause relève du manque de réciprocité. En effet, l'assureur ne peut pas résilier sa participation en cas de défaillance financière de l'assuré. Enfin, cette DT protège correctement les assurés, mais sur des risques à développement court. Elle ne compense donc pas le choix de qualité de l'assureur.

De la salle

La clause DT concerne essentiellement les Grands Comptes. Elle existe déjà de manière implicite puisque figure dans les appels d'offre une notation minimale requise, qui a encouragé les assureurs à obtenir des notes correctes. A mon sens, l'assuré et le courtier n'ont, quoi qu'il en soit, aucune prise sur la solidité financière de l'assurance, définie par le régulateur et Solvabilité II.

Selon moi, ces clauses sont conjoncturelles et ne protègent pas davantage l'assuré. Ce dernier peut-il exercer son option inscrite dans la clause ? Cela semble très difficile, car la faillite rapide de l'assureur ne lui donne généralement pas le temps de recouvrer la prime restante. En revanche, les pouvoirs publics peuvent fournir une garantie pour combler la disparition de l'assureur, et la Fédération des Sociétés d'Assurance ou les regroupements d'assureurs faire en sorte que les engagements soient repris par la communauté des assureurs. Par ailleurs, l'assuré qui exerce son option n'est pas certain de retrouver immédiatement un assureur et une garantie aux mêmes conditions.

François EWALD

Votre point de vue est critique. Mais que pensez-vous de la compatibilité actuarielle de cette capacité d'entrer et de sortir d'une assurance ?

De la salle

La problématique actuarielle me semble relativement minime s'agissant de l'assureur. Compte-tenu de la durée des contrats, souvent d'un an, la partie de la prime à rembourser n'est, en toute hypothèse, pas conséquente. Les questions essentielles sont, selon moi, de savoir d'une part si les clauses permettent à l'assuré d'avoir un pouvoir de décision et d'autre part, quelles sont les conséquences de son pouvoir de décision. Un important travail doit être réalisé en amont avec l'application de Solvabilité II et la connaissance des assureurs par les courtiers. Ces derniers ont en effet un rôle déterminant dans le conseil de la garantie et du choix de l'assureur.

Abel MORIEUX

Nous avons mis en lumière dans notre présentation la démarche innovation. Avec ce type de clauses, le client peut anticiper les difficultés de l'assureur, en prévoyant des contrats de substitution.

De la salle

Il existe cependant un problème de coûts associés, dans un contexte où les clients souhaitent réaliser le maximum d'économies. Un problème actuariel réside donc dans le prix de l'option de substitution et le choix de son porteur.

Frédéric LUCAS

J'estime également que la possibilité de quitter une assurance dégradée est très théorique, si aucun assureur n'est prévu derrière. Les entreprises réfléchissent désormais à la possibilité de changer leur leader le plus rapidement possible. Les clauses de *drop down* sont aujourd'hui payantes si l'on souhaite conserver les mêmes tarifs. Mais il est tout à fait possible de réaliser de telles clauses, dans lesquelles l'un des coassureurs s'engage à reprendre les parts de l'apériteur et à renégocier le prix.

François EWALD

En dehors d'AIG, il n'y a pas eu de faillite d'assureurs dans cette crise. Les grandes entreprises considèrent-elles pourtant que les assureurs sont en situation de pouvoir faire faillite ?

Frédéric LUCAS

Il y a deux ans, très peu se posaient la question de la fin d'AIG. Mettre en place de telles clauses ne signifie pas que nous n'avons plus confiance, mais c'est une manière de nous prémunir contre notre incapacité à prévoir ce type d'événements.

De la salle

Pour ma part, je trouve particulièrement gênant de confier le transfert de risque de notre entreprise à une assurance moins solvable que nous. Les actionnaires sont également très circonspects à l'idée que des sociétés dont la solidité financière est volatile assurent la pérennité de l'entreprise.

Je considère en revanche que la clause DT est une issue de secours qui génère beaucoup d'insécurité. Outre la difficulté de trouver un autre assureur, il existe également une insécurité juridique, due à sa compatibilité avec certaines obligations imposées par la LSF.

Au sein de notre entreprise, nous essayons de travailler avec les assureurs les plus solvables possibles. Une évolution me rassure toutefois : l'*Enterprise-Wide Risk Management* qui, je l'espère, se généralisera progressivement.

De la salle

Je souhaite souligner le possible risque pervers de la clause de DT. Si celle-ci se généralise trop et que tous les assurés l'exercent, une compagnie d'assurance en mauvais santé passagère peut être précipitée vers la faillite.

Jérôme DA ROS

Le problème de récupération de la prime est pour moi secondaire. La preuve en est que les contrats ne l'organisent pas. Or ceux-ci pourraient très bien prévoir un nantissement sur les actifs de l'assureur, qui varierait en fonction de la créance envers le réassureur.

Un autre enjeu important est celui des chaînes de risques. Demain existera peut-être un traité de réassurance interdisant à l'assureur de consentir des clauses de DT. En effet, avec de telles clauses, un assureur est susceptible de faire chuter des programmes de réassurance.

De la salle

Je constate un réel problème aujourd'hui : le pouvoir appartient aux agences de notation et la responsabilité de contrôle au régulateur. La gestion du risque et du sinistre se fait donc *ex post*. Ne serait-il possible que le régulateur impose à l'assureur des tests de stress, afin d'étudier les conséquences d'une baisse de notation sur son bilan ?

De la salle

Je souhaite faire une remarque, s'agissant de l'aspect conjoncturel de ces clauses. Sur le marché français, la formule combinée des clauses LTA et DT s'est développée dans le domaine des risques bancaires. Les institutions bancaires ont ainsi obtenu que des formules de longue durée glissantes soient associées, d'une part à une éjection de l'assureur apériteur dégradé et d'autre part, à une reprise par les autres assureurs. Cette formule a été mise en place en 2004, en plein marché haussier.

Par ailleurs, s'agissant de la non-réciprocité de la résiliation entre l'assuré et l'assureur, la situation s'est aggravée depuis 2006, puisque l'assureur ne peut plus résilier le contrat de l'assuré pour cause de redressement ou liquidation judiciaire. L'ensemble des LTA que nous mettons en place au sein de notre société comprend donc, depuis cette date, une clause précisant qu'en cas de redressement judiciaire, la négociation est revue à un an et le préavis à un mois.

Enfin, concernant l'aspect actuariel, beaucoup de LTA, notamment dans les années 90, étaient assorties de clauses de participation bénéficiaire. Sur le marché industriel, ces dernières sont beaucoup moins présentes et ne fonctionnent plus sur la durée.

De la salle

La clause DT comporte un effet pervers à long terme. Si elle se généralise, elle ne sert plus à rien. Elle peut même aller jusqu'à entraîner une dégradation de la notation des assureurs.

Patrick LALLEMENT

Vous avez raison. Ces clauses DT protègent l'assuré en cas de défaillance de quelques assureurs, mais pas en cas de cataclysme du marché. Elles avaient été à l'origine conçues pour un cas bien

particulier et un risque modéré. C'est la raison pour laquelle les assureurs ne la font pas payer pour le moment.

François EWALD

Ce que voulait dire le dernier intervenant, c'est que le seul fait de multiplier ce type de clauses peut affaiblir l'assureur et conduire à sa dégradation, qui elle-même entraînera la mise en œuvre de la clause et une perte encore plus forte de sa notation. La protection serait donc factice et dangereuse pour la solidité des assureurs.

Dans le même temps, l'actuaire a expliqué que le risque actuariel de ces clauses était très faible. Qu'en est-il exactement ?

Patrick LALLEMENT

La généralisation de ce type de clauses poserait un problème. Toutefois, aujourd'hui, celles-ci ne représentent qu'un faible pourcentage du portefeuille de notre assurance.

Frédéric LUCAS

Cette clause n'est pas faite pour être mise en œuvre de manière systématique. Elle est annexe au contrat. Une entreprise prend une assurance car elle en a besoin. En l'absence de cette clause, celle qui voit la notation de son assureur baisser en changera à la fin de l'année. La clause donne la capacité à l'assuré de se retirer plus tôt. Mais ce n'est pas un élément majeur du contrat.

François EWALD

Avant de terminer, je souhaite vous faire part de ce que j'ai compris. Ces clauses témoignent d'une évolution dans la nature de la demande d'assurance des Grands Comptes, qui va désormais au-delà de la compensation d'une perte.

Par ailleurs, la clause de DT n'est qu'un élément dans un arsenal de protections, qui ne visent pas toutes les mêmes risques. Elle a pour but de protéger l'entreprise qui s'assure. Elle ne cherche pas à se substituer à d'autres protections, qui relèvent de la *security list*, de la qualité des règles de solvabilité, etc. Elle a son statut et vise une protection spécifique de l'assuré.