

Façade pour les programmes d'assurance mondiaux



Relever les défis de la couverture de façade par des panels de marché pour les programmes dans les secteurs de l'énergie et des mines nécessite une compréhension approfondie des exigences légales et réglementaires propres à chaque territoire.

La complexité des risques et les valeurs assurées élevées associées aux clients des secteurs de l'énergie et des mines au Canada peuvent entraîner des défis de capacité sur le marché de l'assurance. Il peut être nécessaire de faire appel à plusieurs assureurs, traditionnels et non traditionnels, pour couvrir certains risques ou certaines activités spécifiques. Lorsqu'il y a des expositions mondiales, les assurés canadiens nécessitent généralement une compagnie de façade pour émettre des polices sous licence au nom du panel de réassureurs du marché, en rétrocédant les risques selon les parts respectives, ainsi requis.

Dans un cadre réglementaire complexe, répondre aux nombreuses exigences liées à la structuration et à l'exécution d'un programme de façade multinational est un travail pour des assureurs spécialisés. Souvent, ces programmes comportent une complexité supplémentaire, telle que des couches multiples de réassurance ou des structures de réassurance agrégées, et l'assureur de façade canadien doit avoir une connaissance approfondie des défis potentiels rencontrés dans différentes juridictions en relation avec ces structures.

Exigences territoriales

Bien que de nombreux marchés aient de l'expérience en participant au panel de transfert de risques pour un programme de façade, tous n'ont pas été en position de fournir une couverture pour d'autres assureurs en émettant des polices dans plusieurs territoires, où ils doivent interpréter et naviguer à travers les exigences réglementaires locales.

Cela peut être dû à plusieurs raisons, notamment les exigences locales en matière de licence, les engagements en capital, les relations avec les assureurs partenaires locaux et/ou la nécessité de garantir la conformité réglementaire. Les programmes peuvent contenir un portefeuille d'actifs répartis sur plusieurs territoires ou représenter des placements pour un projet ou un territoire spécifique. Pour garantir la conformité réglementaire, plusieurs considérations influencent le transfert des primes et les offres du marché local, lesquelles varient selon les juridictions, par exemple :

- **Les conditions de marché dans** certains pays peuvent empêcher le transfert des primes de manière opportune, ce qui affectera les conditions de paiement des primes dans les accords de réassurance. L'Argentine en est un exemple flagrant, avec des conditions économiques impactant la capacité de transférer des devises hors du pays.
- **Certaines juridictions imposent des exigences** locales obligatoires de conservation et de cession avant de transférer les risques et les primes hors du pays. Par exemple, au Brésil et en Malaisie, il est requis d'offrir une partie du risque au marché local avant qu'il ne puisse être cédé. Si les réglementations locales exigent qu'un pourcentage du risque soit conservé sur le marché domestique, cela signifie qu'un pourcentage plus faible du risque et de la prime sera finalement transféré au panel de réassureurs.

Il est crucial que les membres du panel de réassurance prennent en compte ces éléments de conformité réglementaire lorsqu'ils dialoguent avec les marchés de façade et les courtiers en placement. Les assureurs de façade refléteront les défis liés au transfert des primes et aux exigences pour les offres du marché local dans leurs engagements de paiement des primes.

En plus des considérations liées à l'exportabilité, les régulateurs de certains pays publient des exigences obligatoires en matière de tarifs ou de taux minimums, qui peuvent ne pas correspondre aux attentes de tarification des bureaux de souscription. Cela souligne l'importance de travailler avec un assureur spécialiste capable d'aider à naviguer ces exigences en amont et à répartir la prime sur l'ensemble du programme en conformité avec la réglementation locale, permettant ainsi une planification budgétaire efficace pour l'assuré.

Nuances juridiques

Dans tout arrangement de façade, chaque marché doit conclure des termes et conditions de réassurance spécifiques pour définir les obligations de l'accord. La navigation à travers les règles des différentes juridictions et la conversion des intentions de couverture standardisées est un processus complexe. Les assureurs de façade devront collaborer avec de nombreux intervenants et veiller à ce que les accords juridiques soient adaptés à leur objectif.

Par exemple, une question courante concerne le choix de la juridiction. Étant donné la complexité des arrangements de façade, il est important de disposer d'une jurisprudence adéquate en cas d'arbitrage ou de litige juridique. Cela bénéficie à la fois à l'assureur de façade et au panel.

Un autre exemple est de clarifier dès le départ les responsabilités en matière de limites d'excédent et les obligations extracontractuelles afin d'éviter d'éventuels différends ultérieurs.

Il pourrait y avoir un scénario où l'assureur de façade est obligé de payer une réclamation excédant les limites du programme. Dans un tel cas, le panel subit les conséquences des décisions de l'assureur de façade.

Les services de façade ne visent pas à compenser le risque d'intervention réglementaire ou le risque opérationnel lié à la

participation dans certaines régions, mais à permettre l'accès au marché local. Comme ce marché local peut avoir des conditions et exigences de police spécifiques, il est essentiel de travailler avec un assureur canadien spécialisé capable d'aider les marchés du panel à naviguer dans ces termes et conditions.

Contrôle des sinistres

Le contrôle des sinistres et la coopération sont des considérations clés dans tout arrangement de façade. La communication et le partage d'informations en cas de sinistre sont des éléments essentiels de tout arrangement de façade, mais cela doit être équilibré avec la nécessité de permettre aux assureurs de façade d'agir rapidement pour atténuer les pertes pour l'assuré et le panel de réassurance.

L'assureur de façade émettant les polices sous licence doit être en mesure de gérer efficacement le sinistre localement. Pour garantir la certitude du contrat, il est crucial que la gestion des sinistres soit clairement définie dès le départ.

Gestion du programme

En raison de la complexité de ces programmes, le placement d'assurance ne se fait pas nécessairement là où les actifs sont situés. Une équipe de gestion de programme centralisée doit être capable de structurer et de mettre en œuvre le placement de façade en partenariat avec le courtier en placement, tout en répondant aux défis territoriaux sous-jacents.

Une des considérations clés pour les courtiers et les assurés est de s'assurer que ce qui est convenu au niveau du bureau central est effectivement communiqué aux bureaux locaux. De même, les conditions du marché local doivent être clairement comprises et transmises par le bureau central.



Étant donné la diversité des défis auxquels un assureur de façade est confronté pour naviguer efficacement dans ces complexités, il est crucial de s'engager tôt avec les courtiers et les clients pour assurer une prestation de services optimale, réduire le besoin de retravailler, identifier les canaux de communication et gérer les attentes.

Les programmes multinationaux sont complexes, et leur mise en œuvre réussie repose sur une communication et une

collaboration étroite entre l'assureur de façade, l'assuré, le courtier (tant au détail qu'en gros) et, en fin de compte, les réassureurs du panel.

Il est crucial de travailler avec un assureur canadien de façade expérimenté qui adopte une approche centralisée de gestion des programmes, combinée à une expertise locale, à des licences et à un réseau pour mettre en place un programme maître conforme et clairement contractuel.

PHASE DE DEVIS

- Clarification des exigences locales pour les polices (admissibles), la liberté de service et la couverture non admissible, ainsi que du nombre de polices nécessaires dans chaque territoire
- Confirmation des exigences relatives aux certificats
- Accord sur le libellé à utiliser pour chaque risque
- Limites du programme pour les risques pertinents inclus dans le périmètre
- Nom et adresse de l'entreprise fournissant la capacité, ainsi que les exigences maximales en matière de façade
- Structure provisoire (si ce n'est pas une répartition en quota pour tous les risques)
- Accord sur les modalités de paiement pratiques, en tenant compte des restrictions territoriales
- Conditions de réassurance facultative et tout addendum territorial spécifique requis

PHASE DE CONCLUSION

- Nom et adresse de l'assuré pour chaque police locale
- Coordonnées de l'assuré dans chaque pays pour l'acceptation de la police et paiement
- Coordonnées du courtier local, si applicable
- Paiement des polices locales selon les normes, paiement centralisé possible sur demande lorsque cela est autorisé
- Limites de la police locale (document de souscription) – en soulignant particulièrement tout changement par rapport à la phase de devis
- Confirmation si la prime doit être augmentée ou diminuée en raison des taxes locales sur les assureurs
- Taux de change entre la devise locale et la devise principale à confirmer. Les instructions doivent être fixées dans la devise locale au moment de l'émission
- Confirmation si la commission directe doit être perçue localement ou centralement (si possible)
- Confirmation si le paiement doit être effectué directement aux marchés ou au courtier
- Clarté sur la structure finale du panel de façade
- Nom complet de la société réassurée à mentionner sur la documentation
- Avant la conclusion, vérifier l'allocation de la prime pour chaque police afin de s'assurer que la prime allouée à chaque police reflète précisément le risque couvert par chaque police
- Confirmation de la prime de réassurance estimée à payer après déductions (coûts du bureau local, taxes sur les assureurs, etc.)

Contact Info:

Michael Lister

Chef des opérations multinationales et de la façade – Canada

1-416-596-3005

Michael.Lister@AIG.com

Learn more at: aig.ca/multinational



American International Group, Inc. (AIG) est une des principales sociétés d'assurance internationales. Le groupe de sociétés membres d'AIG offre une vaste gamme de services d'assurance biens et responsabilité, d'assurance vie, de produits de retraite et de produits financiers à nos clients dans environ 190 pays et juridictions. Ces diverses offres comprennent des produits et services conçus pour aider les entreprises et les particuliers à protéger leurs biens, à gérer leurs risques et à assurer la sécurité de leurs régimes de retraite. L'action ordinaire AIG est cotée à la bourse de New York.

Vous trouverez de plus amples renseignements sur AIG à www.aig.com | YouTube: www.youtube.com/aig | Twitter: [@AIGinsurance](https://twitter.com/AIGinsurance) www.twitter.com/AIGinsurance | LinkedIn: www.linkedin.com/company/aig. Ces références avec des informations supplémentaires sur AIG ont été fournies à titre indicatif et les informations contenues sur ces sites Web ne sont pas incluses par renvoi dans ce communiqué de presse.

AIG est le nom commercial utilisé dans le cadre des activités mondiales de l'American International Group, Inc.

La Compagnie d'assurance AIG du Canada est le souscripteur autorisé des produits d'assurance aux entreprises et d'assurance aux particuliers d'AIG au Canada. La garantie pourrait ne pas être disponible dans toutes les provinces et tous les territoires et est assujettie aux termes et aux conditions des polices en vigueur. Les produits et les services de nature autre que l'assurance pourraient être fournis par des tiers indépendants. Le logo d'AIG et AIG sont des marques de commerce déposées d'American International Group, Inc., utilisées sous licence par la Compagnie d'assurance AIG du Canada. Vous trouverez de plus amples renseignements sur AIG Canada à www.aig.ca.

© 2024 American International Group, Inc. Tous droits réservés.

MF-CA-E 09/24