Le bulletin @Assuris

Numéro 9 - Mars 2025

Table des matières

Chez Assuris

Règlement de faillite pour les assureurs : l'engagement d'Assuris à favoriser la stabilité et la protection au-delà de la viabilité financière
Le règlement de faillite englobe à la fois la planification et la préparation afin de garantir que des mécanismes spécialisés soient en place pour stabiliser la situation lorsqu'un assureur fait face à l'insolvabilité. Cet article porte sur la planification des règlements de faillite de compagnies d'assurance vie et santé... Lire la suite

Aperçus de l'industrie

Consultation sur les perspectives de l'industrie
Dans le cadre de sa mission, Assuris identifie proactivement les tendances, les perspectives et les risques émergents du secteur afin d'être mieux préparée dans l'éventualité peu probable de la faillite d'une compagnie d'assurance vie et santé. Chaque année, nous évaluons de manière indépendante l'exposition aux risques de nos compagnies membres en analysant... Lire la suite

Leçons qu'Assuris a tirées de faillites précédentes – Comment procède-t-on au règlement de faillite de compagnies d'assurance vie et santé?
Bien que les compagnies canadiennes d'assurance vie et santé fassent rarement faillite, le rôle d'Assuris est d'être toujours prête pour le règlement de faillite de toute compagnie membre. En se fondant sur ses expériences acquises lors de dossiers antérieurs, Assuris a dressé la liste des 5 principales leçons tirées sur le règlement de faillites de compagnies d'assurance vie et santé... Lire la suite

Analyse des séries de défaillances et de la capacité de réponse du Canada (SIMA)
L'une des principales conclusions de l'étude de la SIMA sur les faillites d'assureurs dans le monde est que lorsque des faillites se produisent, elles le font souvent en « séries » - définies comme trois faillites ou plus en l'espace de trois ans. Ce rapport passe en revue l'historique des séries de défaillances d'assurance au Canada et évalue la capacité de la SIMA à réagir efficacement à une future série de défaillances... Lire la suite

Bilan du sondage portant sur la résilience opérationnelle des institutions financières (AMF)
Les résultats du sondage recensant les bonnes pratiques de résilience opérationnelle présentent une compilation des pratiques de résilience mises en place par les institutions financières afin de répondre aux enjeux et perturbations pouvant affecter leurs activités... Lire la suite

Suite à la page suivante

Perspective globale

Rapport sur le marché mondial de l'assurance (AICA)

Le rapport 2024 sur le marché mondial de l'assurance présente les résultats de l'exercice de surveillance mondiale 2024 et le cadre d'évaluation des risques de l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (AICA) pour surveiller les principaux risques et tendances… Lire la suite

Espace conseillers financiers

L'outil que tout conseiller financier devrait avoir à portée de main

Le calculateur de protection d'Assuris est un moyen rapide et efficace d'aider vos clients à comprendre comment leurs prestations d'assurance vie et santé sont protégées par Assuris. Vous pouvez fournir une ventilation personnalisée de leur protection avec des chiffres exacts en quelques minutes… Lire la suite

Renforcer les relations avec les clients : pourquoi il est important de parler d'Assuris

Pour les conseillers financiers, une communication efficace est primordiale. Parmi les diverses stratégies de communication, il peut être très utile de parler d'Assuris et de son rôle dans la protection des prestations d'assurance vie et santé… Lire la suite

Le cours de formation continue qui vous aide à accroître la confiance des clients

La moitié des conseillers disent que parler d'Assuris solidifient leurs relations avec les clients. Afin de vous aider à tenir ces importantes conversations, Assuris offre un cours de formation continue en ligne qui vous donne les outils nécessaires pour renforcer la confiance des clients… Lire la suite

Avis de non-responsabilité : Les points de vue et les opinions exprimés dans les articles du Bulletin @Assuris ou dans nos balados sont uniquement ceux de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement les opinions et les croyances d'Assuris. Bien que nous fassions tout notre possible pour nous assurer que les informations que nous partageons soient exactes, nous sommes ouverts à tout commentaire, suggestion ou correction d'erreurs. Ce contenu est mis à disposition à titre d'information uniquement et ne constitue pas un conseil financier, d'assurance ou juridique.

Règlement de faillite pour les assureurs : l'engagement d'Assuris à favoriser la stabilité et la protection au-delà de la viabilité financière

Lambert Ex-ignotis
Vice-président, Analyses de résolution, Assuris

Les références à « règlement » ou « règlements » désignent le règlement de faillite.

Que signifie « règlement de faillite » pour les assureurs?

Le règlement de faillite est une approche structurée ayant pour but de protéger les assurés en cas de faillite ou de risque de faillite d'une compagnie d'assurance. Il préserve de manière proactive la confiance dans le secteur, maintient la stabilité financière et minimise les perturbations, tout en veillant à ce que les engagements des assurés soient respectés, même en cas de difficultés financières.

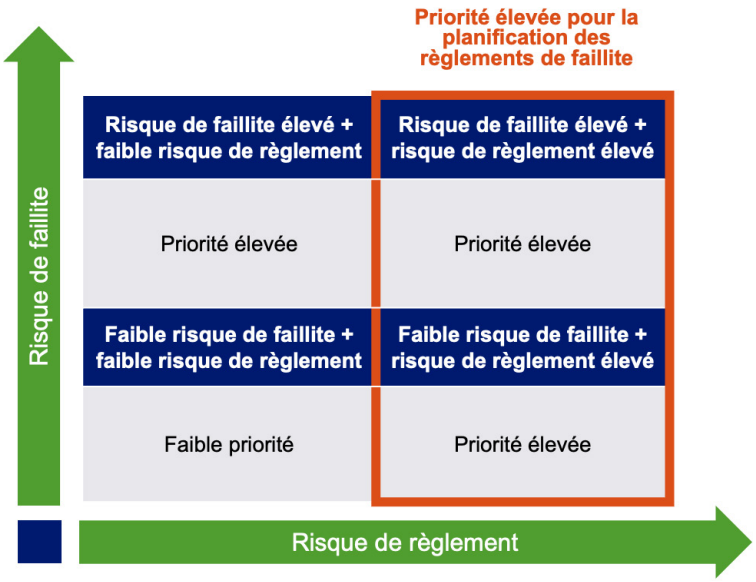
Le concept de règlement pour les institutions financières a pris de l'importance à la suite de la crise financière mondiale de 2008, lorsque la faillite de grandes banques a révélé des lacunes importantes dans les pratiques de gestion de crise et la protection des déposants et des créanciers. Initialement axé sur les banques, ce concept fait son chemin jusqu'aux compagnies d'assurance, reconnaissant leur rôle essentiel dans la sécurité financière et la nécessité de prendre des mesures proactives pour protéger les assurés en cas de difficultés.

Pourquoi Assuris fait-elle une priorité de la planification des règlements de faillite?

Le règlement de faillite englobe à la fois la planification et la préparation afin de garantir que des mécanismes spécialisés soient en place pour stabiliser la situation lorsqu'un assureur fait face à l'insolvabilité. Cet article porte sur la planification des règlements de faillite de compagnies d'assurance vie et santé. Pour obtenir plus de renseignements sur la préparation des règlements, nous vous invitons à vous reporter au bulletin d'Assuris de septembre 2023.

La planification des règlements ne consiste pas à prévoir les faillites, mais à s'y préparer. Cela souligne la nécessité de faire la distinction entre le risque de faillite et le risque de résolution :

- **Le risque de faillite** correspond à la probabilité qu'un assureur devienne insolvable ou incapable de remplir ses obligations financières en raison de certains facteurs, comme la mauvaise gestion des risques, l'insuffisance du capital ou une conjoncture défavorable.
- **Le risque de résolution**, quant à lui, reflète les complications potentielles ou les résultats négatifs au cours du règlement de faillite d'un assureur– phase post-recouvrement – notamment les difficultés à protéger les assurés, à maintenir la stabilité financière ou à effectuer une sortie ordonnée du marché.

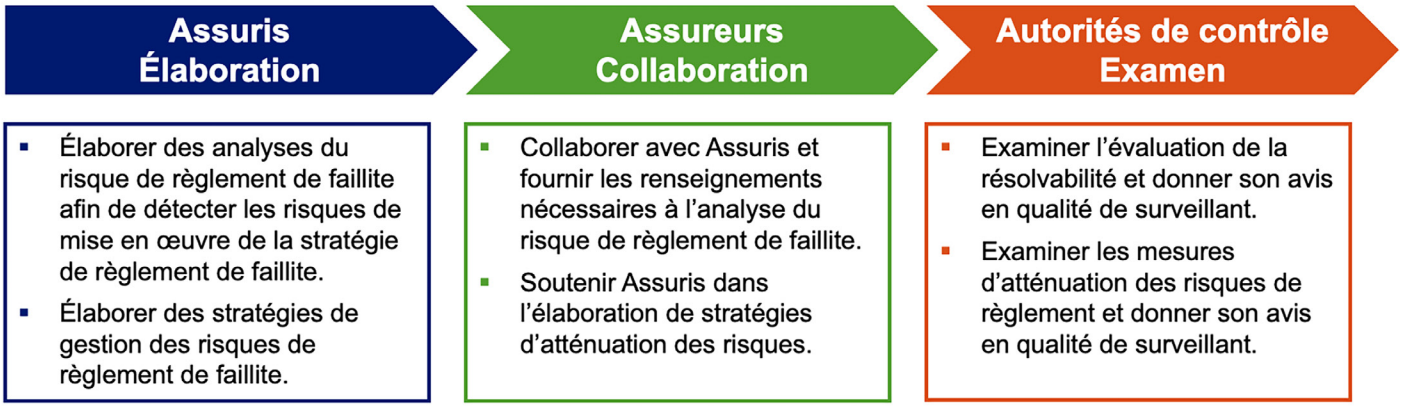


Le continuum de crise ci-dessous illustre les différentes étapes qu'un assureur peut franchir avant d'atteindre le stade de règlement de faillite. Il souligne également la situation du ratio de capital, les sources de financement, les lois pertinentes et l'autorité responsable à chaque étape du continuum de la crise, ainsi que les concepts de risque de faillite et de risque de règlement de faillite. Le règlement est l'étape finale, et la sortie du marché doit être exécutée efficacement pour protéger les assurés et maintenir la confiance dans le secteur. En tant qu'autorité responsable, Assuris joue un rôle essentiel pour garantir un processus de règlement harmonieux et bien géré.

Comment Assuris dirige-t-elle la planification des règlements de faillite?

Assuris dirige les travaux de planification des règlements de faillite en collaborant avec les autorités de contrôle afin d'éviter toute duplication des analyses et de veiller à ce que les exigences imposées à l'industrie soient raisonnables et ne soient pas trop encombrantes. Comme l'illustre le tableau ci-dessus, les autorités de contrôle supervisent les activités des assureurs à chaque étape du continuum de la crise afin de les empêcher d'atteindre le point de non-viabilité. Parallèlement, Assuris se concentre sur la collaboration avec les compagnies d'assurance vie et santé qui présentent un risque de règlement de faillite élevé, afin d'élaborer des plans de règlement anticipé visant à atténuer l'impact en cas de non-viabilité.

Assuris prend l'initiative d'élaborer l'analyse de la planification des règlements de faillite dans le but d'obtenir des renseignements utiles pour faciliter la prise de décisions en cas de crise. Comme le montre le graphique ci-dessous, les compagnies d'assurance vie et santé fournissent des renseignements et des données pour l'analyse, et les autorités de contrôle examinent un résumé des risques de règlement de faillite pour s'assurer que la situation est conforme à leurs attentes en matière de surveillance.



Comment Assuris évalue-t-elle les risques de règlement de faillite?

Étant donné que le règlement de faillite d'une compagnie d'assurance vie et santé implique le transfert de ses activités à une compagnie solvable, Assuris évalue les risques de règlement en analysant l'attrait commercial de la compagnie. Cette évaluation se reflète dans les catégories de risque suivantes.

- **Profil de la compagnie** – le risque d'une compagnie peu attrayante pour les acheteurs potentiels en raison de facteurs tels qu'un manque d'échelle, un accès insuffisant à la distribution, une faible image de marque et des initiatives de croissance limitées.
- **Ressources financières** – le risque que la compagnie n'ait pas les ressources financières nécessaires pour continuer à fonctionner dans le cadre d'un règlement de faillite sans exposer les contribuables à des pertes.
- **Continuité des activités** – le risque que le transfert et le maintien des activités de la compagnie soient difficiles à réaliser en raison de la complexité des conditions financières et opérationnelles.
- **Adéquation du cadre de règlement de faillite** – le risque que les complexités de la compagnie ne correspondent pas au cadre de règlement de faillite en place dans le territoire où elle exerce ses activités.

Compte tenu des catégories de risque ci-dessus et de leur taille et de leur complexité par rapport aux petits assureurs locaux canadiens, Assuris applique une analyse des règlements de faillite plus détaillée aux groupes d'assurance actifs à l'échelle internationale[1]. Cette approche garantit que, même si ces groupes ont besoin d'un cadre plus adapté à leurs activités mondiales, le même niveau élevé de stabilité et de protection des assurés est maintenu pour toutes les compagnies membres d'Assuris.

Quelle est la prochaine étape pour la planification des règlements de faillite?

Le secteur de l'assurance vie et santé joue un rôle essentiel en protégeant la sécurité financière de millions d'assurés au Canada. Par la planification des règlements de faillite, nous prenons des mesures proactives pour préserver l'avenir financier des assurés et maintenir la confiance dans le secteur.

Au cours de ces travaux, Assuris poursuivra sa collaboration avec les compagnies d'assurance vie et santé, les autorités de contrôle et les partenaires du secteur afin de mettre au point et d'améliorer le cadre des règlements de faillite. Nous vous communiquerons les dernières nouvelles au fur et à mesure que nous ferons avancer notre objectif de rendre le secteur de l'assurance vie et santé plus fort et plus résilient!

[1] Les compagnies membres d'Assuris qui sont désignées par l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (AICA) comme étant des groupes d'assurance qui font des affaires et souscrivent des primes dans plusieurs territoires de compétence nationaux tout en répondant aux critères relatifs à la taille.

Consultation sur les perspectives de l'industrie

Steve McMahon
Vice-président, Risque de l'industrie, Assuris

Dans le cadre de sa mission, Assuris identifie proactivement les tendances, les perspectives et les risques émergents du secteur afin d'être mieux préparée dans l'éventualité peu probable de la faillite d'une compagnie d'assurance vie et santé. Chaque année, nous évaluons de manière indépendante l'exposition aux risques de nos compagnies membres en analysant les déclarations obligatoires contenant des renseignements financiers clés. Nous collaborons également avec les compagnies membres et les experts de l'industrie pour mieux comprendre le contexte dans lequel nous évoluons. Ces efforts contribuent à améliorer la préparation d'Assuris pour répondre efficacement aux risques.

Au cours du quatrième trimestre de 2024, Assuris a recueilli les points de vue de quatorze experts du secteur de l'assurance vie et santé, notamment sur les tendances, les opportunités et les défis d'affaires. Nous avons consulté des assureurs, des analystes financiers, des agences de notation, des réassureurs, des autorités de contrôle et l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes. Tout renseignement confidentiel est protégé et privé.

Le sentiment général des principales parties prenantes concernant les perspectives de l'industrie canadienne de l'assurance vie et santé au Canada varie de neutre à positif. Les possibilités de croissance à l'étranger et le potentiel de gestion de patrimoine et d'actifs contribuent à cette perspective positive. Cependant, les possibilités de croissance limitées au Canada en matière d'assurance vie traditionnelle et l'environnement macroéconomique incertain tempèrent les attentes relatives au secteur de l'assurance vie.

Les principaux sujets et domaines abordés par les participants ont été l'importance de la distribution des produits d'assurance vie, la transformation technologique et les risques liés à l'environnement macroéconomique.

L'élargissement de la **distribution** par le biais de partenariats et d'acquisitions reste une priorité essentielle. Les assureurs vie et santé constatent un fossé au niveau de la protection du marché intermédiaire et des nouveaux arrivants. Bien qu'il soit difficile de combler ce fossé, il s'agit d'une excellente opportunité. En outre, les assureurs sont moins optimistes en ce qui concerne la vente directe aux consommateurs, car les produits d'assurance vie et santé sont toujours « vendus » et non « achetés ». Généralement, les gens mettent leurs besoins en matière d'assurance vie et santé au bas de leur liste de priorités, ce qui rend les produits d'assurance vie et santé plus difficiles à vendre que d'autres biens. La consultation a renforcé la nécessité et l'importance du rôle des conseillers financiers pour aider les Canadiens à assurer et à protéger leur santé financière.

La transformation **technologique**, comme l'Intelligence Artificielle, sera importante dans les années à venir. Elle peut modifier les activités des assureurs, la souscription, la distribution des produits et l'expérience client. Le déploiement technologique pourrait être un défi pour certains assureurs en raison des coûts qu'il implique et de l'incertitude quant à son succès. Les assureurs risquent d'investir dans des projets d'innovation à la mode plutôt que dans des technologies qui apportent une valeur réelle à long terme. Dans l'ensemble, la transformation technologique devrait être bénéfique pour les assureurs vie et santé.

Compte tenu de l'environnement économique incertain, le contexte **macroéconomique** reste le risque le plus important de l'industrie. Le risque de récession au Canada a augmenté, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur le rendement financier du secteur de l'assurance vie et santé. D'un autre côté, l'industrie résiste mieux aux risques macroéconomiques qu'auparavant et reste bien capitalisée. Dans l'ensemble, nous sommes convaincus que les assureurs vie et santé disposent des outils et de l'expertise nécessaires pour traverser cette période d'incertitude.

Les assureurs vie et santé jouent un rôle crucial dans notre société en offrant une variété de protections qui contribuent au bien-être financier de la population canadienne. Les assureurs diversifient leurs activités en dehors de l'assurance vie traditionnelle, comme les services de soins de santé ainsi que la gestion de patrimoine et d'actifs, ce qui représente une excellente occasion pour les assureurs d'avoir une influence positive sur la vie de nombreux Canadiens.

En conclusion, les renseignements recueillis confirment la solidité de l'industrie des assurances vie et santé au Canada, et ce, en dépit des défis actuels. Assuris s'engage à protéger les assurés en améliorant sa préparation et en collaborant avec les principales parties prenantes.

Leçons qu'Assuris a tirées de faillites précédentes – Comment procède-t-on au règlement de faillite de compagnies d'assurance vie et santé?

Stephanie Greer
Vice-présidente directrice, Risques et résolution, Assuris

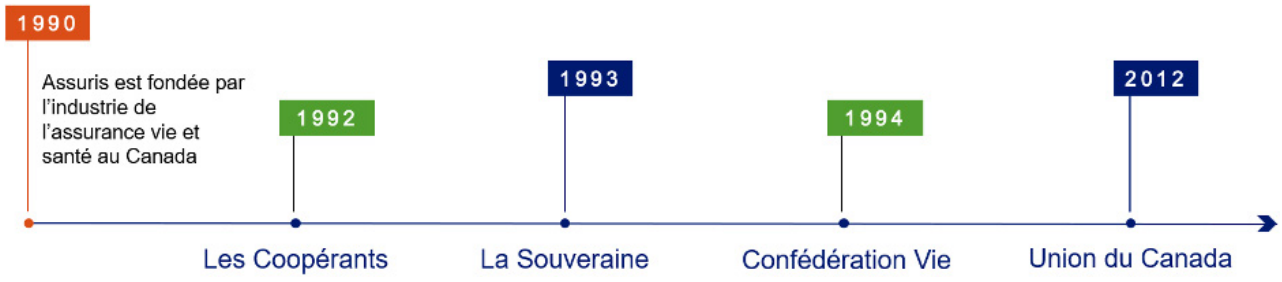
Les références à « règlement » ou « règlements » désignent le règlement de faillite.

Bienvenue dans le deuxième volet de notre série sur les leçons tirées de faillites précédentes, et plus particulièrement sur **la façon de procéder au règlement de faillite de compagnies d'assurance vie et santé**.

Bien que les compagnies canadiennes d'assurance vie et santé fassent rarement faillite, le rôle d'Assuris est d'être toujours prête pour le règlement de faillite de toute compagnie membre. Pour être toujours prête, elle doit bien comprendre les faillites antérieures pour mieux faire face à la prochaine.

Depuis sa création, Assuris a géré activement quatre dossiers d'insolvabilité de compagnies canadiennes d'assurance vie et santé et fait figure de précurseure au chapitre de la protection des assurés dans des situations sans précédent.

Chacune de ces faillites a permis à Assuris, l'organisation de protection des assurés financée par le secteur, de tirer des enseignements. Comme Assuris se concentre sur la détection précoce des risques de solvabilité et sur la préparation au règlement de faillite d'une compagnie membre, ses expériences antérieures lui permettent d'analyser les causes profondes des cas de faillite de compagnies d'assurance vie et santé, ainsi que de déterminer les stratégies et les outils de règlement qui réduiront au minimum les pertes des assurés et les coûts pour l'industrie.



Dans chaque dossier, les assurés ont été transférés à une compagnie solvable en mesure d'honorer leurs garanties. Le règlement de faillite d'une compagnie d'assurance vie et santé, c'est un peu comme de garantir aux clients un accès ininterrompu à un service auquel ils ont souscrit. L'objectif consiste à faire en sorte que le service fonctionne sans interruption, car les clients comptent dessus et ne pourront peut-être pas le remplacer à un prix raisonnable.

Processus de règlement de faillite de compagnies d'assurance vie et santé

Le règlement de faillite d'une compagnie d'assurance vie et santé est différente du règlement de tout autre type de compagnie. Cependant, il y a de nombreuses similitudes : la désignation d'un professionnel de l'insolvabilité pour prendre le contrôle de l'entreprise, l'évaluation et la vente de l'ensemble de l'entreprise ou de ses actifs, et la supervision par les tribunaux de l'insolvabilité.

La grande différence, c'est que le groupe le plus important de créanciers d'une compagnie d'assurance vie et santé est constitué par les assurés. Leurs créances sont difficiles à évaluer et ne peuvent être satisfaites adéquatement par une indemnisation en espèces, mais seulement par le maintien de leurs polices d'assurance. La valeur de l'entreprise ne réside également que partiellement dans les actifs. Les engagements envers les assurés et leur administration sont généralement l'élément le plus important à réaliser dans le cadre du règlement de faillite.

Le processus de transfert des engagements envers les assurés à une autre compagnie est très semblable à celui de la vente des actifs, mais il faut un peu de temps à toutes les personnes concernées pour bien comprendre le concept de vente des engagements aussi bien que des actifs!

Les 5 plus importantes leçons tirées

En se fondant sur ses expériences acquises lors de dossiers antérieurs, Assuris a dressé la liste des 5 principales leçons tirées sur le règlement de faillite de compagnies d'assurance vie et santé :

1. Les compagnies d'assurance vie et santé ne sont pas comme les banques et les assureurs IARD

L'approche du règlement de faillite des compagnies d'assurance vie et santé est différente des stratégies de règlement des banques et des compagnies d'assurance de dommages (IARD), qui traitent souvent des affaires à plus court terme. Dans le cas des assureurs vie et santé, l'accent est mis sur le maintien des garanties des assurés, plutôt que l'offre d'indemnités en espèces. Ce point est crucial, puisqu'à mesure que les assurés vieillissent, l'obtention de polices de remplacement devient plus onéreuse, et certaines personnes peuvent devenir inassurables en raison de la détérioration de leur état de santé.

Pour revenir à l'exemple fondé sur un service ci-dessus, si la préoccupation d'une compagnie d'assurance vie et santé est de veiller à ce que les assurés continuent de bénéficier de leurs garanties, celle d'une banque ou d'un assureur IARD consiste principalement à offrir une indemnité financière pour les pertes, comme on rembourserait des clients pour un produit ou un service qu'ils n'ont pas reçu. D'un côté on fournit une indemnité unique pour ce qui a été perdu, tandis que de l'autre on doit assurer le maintien d'un service qui est requis à long terme. En outre, le transfert des affaires nécessite généralement un financement initial moins important que le versement d'une indemnité en espèces aux consommatrices et consommateurs.

2. Le temps est (encore) compté

Si le règlement de faillite d'un assureur ne requiert pas la même célérité d'exécution que celle d'une banque, le délai de règlement n'en est pas moins un facteur essentiel. Selon les idées reçues, le règlement d'une banque doit se faire en quelques jours, alors que celui d'un assureur peut prendre des mois, voire des années. Il n'est pas certain que cela reste vrai à l'heure où la désinformation qui sape la confiance peut se propager de façon fulgurante sur les réseaux sociaux. De nos jours, les consommatrices et consommateurs s'attendent à ce qu'on leur explique le problème et la solution le jour même où leur compagnie d'assurance fait faillite.

L'urgence de procéder au règlement de faillite des compagnies d'assurance est davantage liée au problème d'antisélection où les bons risques – par exemple, les assurés en bonne santé – pourraient partir parce qu'ils peuvent aisément se trouver une nouvelle couverture. Ce départ de personnes à faible risque laisse derrière lui un groupe d'assurés à risque plus élevé, ce qui érode la valeur des affaires. Dans les dossiers d'insolvabilité antérieurs, il a été important de communiquer sur les avantages de la protection d'Assuris afin d'atténuer les risques d'antisélection et de décourager les décisions prises sous l'effet de la panique.

Au-delà de ce risque, plus le règlement prend du temps, plus l'incertitude des résultats est grande et plus les risques sont élevés pour les assurés et les autres créanciers, pour le secteur et pour le système financier dans son ensemble.

3. Nécessité d'avoir accès aux options et aux outils nécessaires pour adapter la stratégie de règlement de faillite à la situation

Les insolvabilités antérieures ont été traitées en trouvant des solutions créatives aux problèmes posés. Dans le cas de la Confédération Vie, une approche efficace a consisté à tirer parti de la vente progressive des affaires pour gérer les actifs illiquides et leur récupération, évitant ainsi une vente forcée au rabais au cours de la liquidation. Dans de tels cas, Assuris collabore avec le liquidateur pour évaluer soigneusement le coût de l'assainissement des actifs par rapport à la probabilité d'une amélioration des conditions du marché.

Notre filiale, la Société d'assurance vie SIAP (SIAP Vie), est un outil de règlement de faillite crucial, servant soit d'institution relais, soit de véhicule pour liquider les affaires invendables. Les portefeuilles invendables, comme les très petites polices ou l'assurance vie garantie à long terme dans un contexte de taux d'intérêt faibles, posent des défis uniques en raison de l'appétit limité du marché pour ces produits.

En outre, Assuris peut également fournir des garanties et des indemnités pour soutenir les stratégies de règlement. En tant que compagnie d'assurance vie agréée, la SIAP Vie est bien placée pour offrir des outils financiers alternatifs, notamment la réassurance en excédent de sinistres, les swaps de flux de trésorerie et les garanties de produits, ce qui améliore la souplesse et l'efficacité de notre cadre de règlement. Dans le cas de l'insolvabilité de La Souveraine, la SIAP Vie a été utilisée comme réassureur pour liquider les hypothèques commerciales et les actifs immobiliers non désirés par l'assureur qui a repris les affaires de la société en faillite.

4. L'accès aux renseignements nécessaires est essentiel à la prise des décisions de règlement de faillite

Le règlement de faillite nécessite souvent la prise de décisions dans des conditions où l'on n'a pas accès à toute l'information requise. L'un des principaux enseignements tirés des premières faillites est l'importance cruciale d'un échange d'information efficace entre l'autorité de contrôle prudentiel et Assuris, l'organisation de protection des assurés. Cette prise de conscience a contribué à l'établissement du rôle indépendant d'Assuris au service de l'intérêt public et à la création d'un conseil d'administration indépendant.

La nature des renseignements accessibles joue également un rôle crucial dans la préparation en cas de règlement. L'information sur l'entreprise à liquider est essentielle, mais elle peut ne pas être facilement disponible tant que l'entreprise est encore en activité. Les états financiers préparés lors de la liquidation présentent souvent une situation financière nettement différente de celle des derniers documents réglementaires déposés par l'entreprise. Il est essentiel que le liquidateur dispose dès le départ de renseignements financiers de qualité pour établir les actifs et les passifs, élaborer une stratégie de liquidation, contrôler les performances et fournir des explications transparentes sur les pertes aux créanciers.

Pour la plupart des entreprises, des renseignements adéquats sur le règlement de faillite sont probablement déjà inclus dans les documents réglementaires. Toutefois, dans le cas des compagnies d'assurance vie et santé plus importantes et plus complexes, des renseignements précis axés sur le règlement doivent être obtenus de manière proactive, même si les probabilités de faillite restent faibles.

5. La coopération et la collaboration entre les parties prenantes sont essentielles

Le processus canadien de règlement de faillite pour le secteur de l'assurance repose sur la coopération et la collaboration entre les principales parties prenantes, soit l'autorité de contrôle prudentiel, l'organisation de protection des assurés et le liquidateur dans le cadre de la procédure judiciaire. La bonne coopération et collaboration entre ces parties prenantes est essentielle pour que la faillite se déroule de façon ordonnée, de façon à minimiser les perturbations pour les assurés et à maintenir la confiance dans le système financier.

La coopération est aussi essentielle dans les cas d'insolvabilité transfrontalière et nécessite souvent la conclusion d'accords interentreprises pour faciliter la prestation de services dans les différents pays. Dans le passé, une coopération et une négociation soutenues ont permis d'éviter des litiges. Notamment, un accord complexe avec les États-Unis dans le cadre de la faillite de la Confédération Vie pour « liquider les successions » et s'assurer que les montants dus soient traités équitablement a été conclu après plusieurs années de délibérations, démontrant l'importance de la collaboration dans le règlement des problèmes touchant les dossiers transfrontaliers complexes.

La coopération ne doit pas se faire uniquement entre les pays, mais aussi entre les entités d'un même territoire. Les problèmes au sein d'un pays peuvent être tout aussi difficiles à résoudre que les problèmes transfrontaliers. Les organismes de protection des consommateurs font partie du processus et doivent avoir accès aux informations concernant non seulement les activités dans leur pays, mais aussi dans le reste du conglomérat, au moins dans la mesure où celles-ci peuvent avoir une incidence sur eux.

Assuris possède l'expertise nécessaire en matière de règlement de faillite pour élaborer des solutions sur mesure aux problèmes uniques du secteur de l'assurance vie et santé. En combinant les connaissances acquises lors des faillites antérieures, les travaux effectués actuellement avec les professionnels de la restructuration, et sa connaissance du contexte actuel du secteur, Assuris peut adapter les stratégies de règlement de façon à contenir et à atténuer l'incidence de la prochaine faillite d'une compagnie d'assurance vie et santé, quelle qu'en soit la nature.

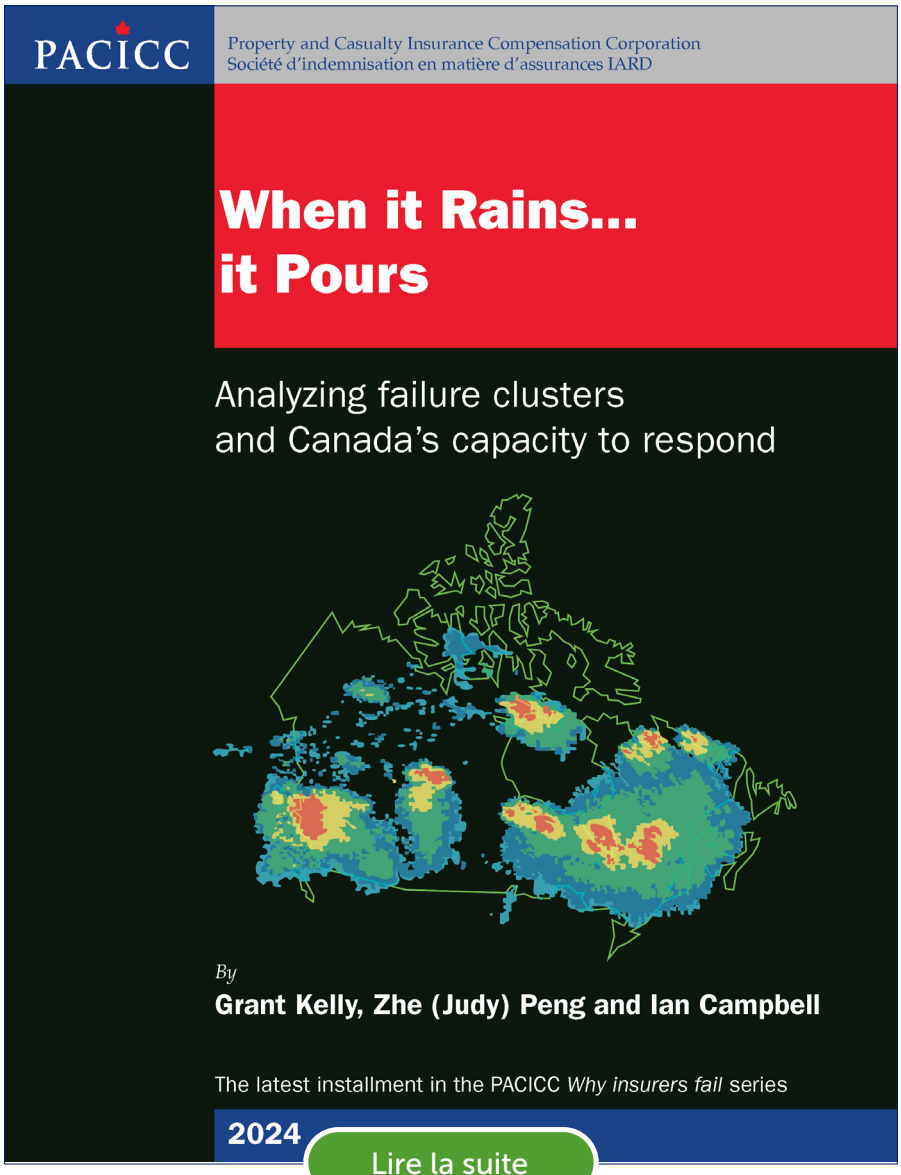
Dans le prochain volet de cette série, nous aborderons la question à savoir **que se passerait-il si la faillite de la Confédération Vie avait lieu aujourd'hui?**

Analyse des séries de défaillances et de la capacité de réponse du Canada (SIMA)

Par Grant Kelly, Zhe (Judy) Peng et Ian Campbell de la Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD (SIMA).

Ce rapport passe en revue l'historique des « séries » de défaillances d'assurance au Canada, évalue la capacité de la SIMA à réagir efficacement à une future série de défaillances au Canada et présente les résultats d'une analyse approfondie de l'expérience spécifique de trois pays qui ont récemment connu d'importantes séries de défaillances.

Ce rapport est disponible en anglais uniquement.



Lire la suite

Bilan du sondage portant sur la résilience opérationnelle des institutions financières (AMF)

Par l'Autorité des marchés financiers (AMF).

Les résultats du sondage recensant les bonnes pratiques de résilience opérationnelle, tenu à l'automne 2023, présentent une compilation des pratiques de résilience mises en place par les institutions financières afin de répondre aux enjeux et perturbations pouvant affecter leurs activités.

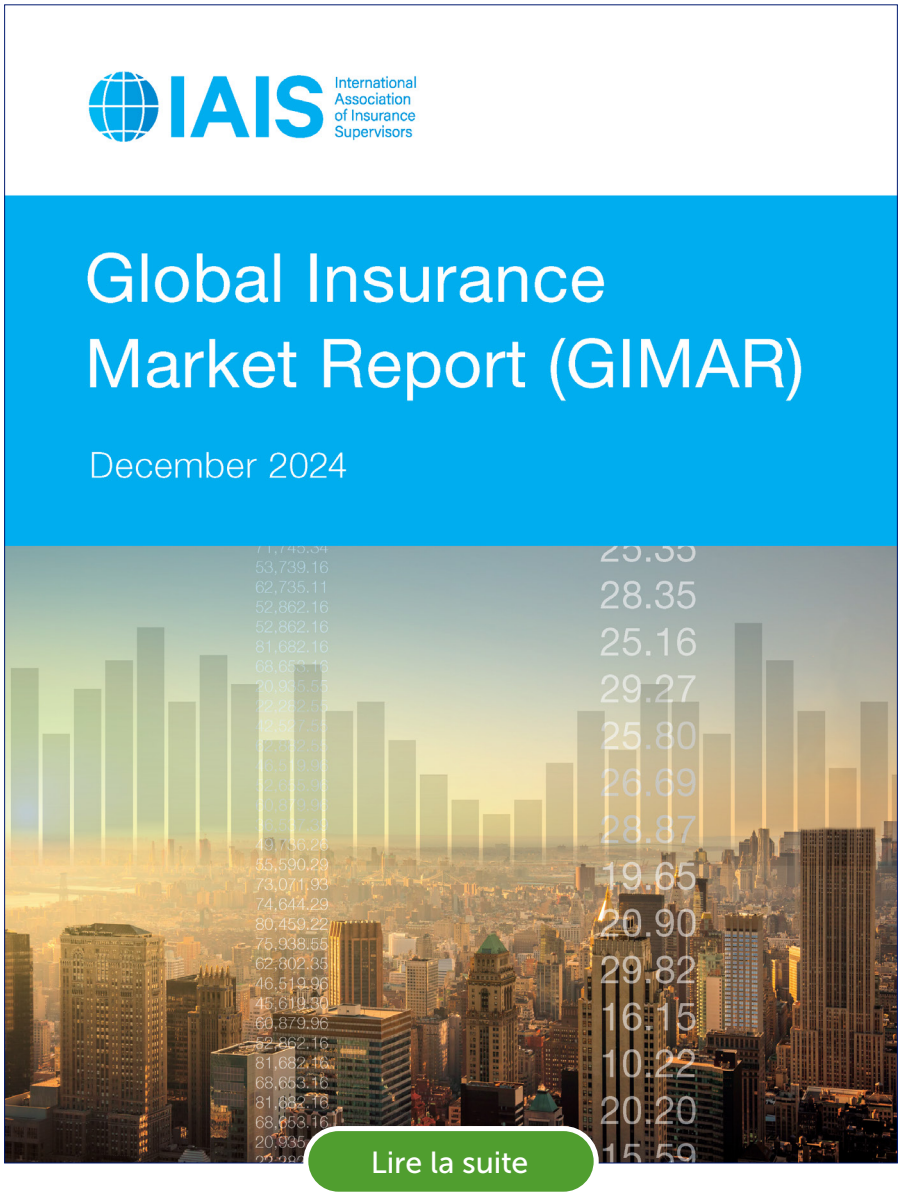
Lire la suite

Rapport sur le marché mondial de l'assurance (AICA)

Par l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (AICA).

Le rapport 2024 sur le marché mondial de l'assurance présente les résultats de l'exercice de surveillance mondiale 2024 et le cadre d'évaluation des risques de l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (AICA) pour surveiller les principaux risques et tendances.

Ce rapport est disponible en anglais uniquement.



L'outil que tout conseiller financier devrait avoir à portée de main

En tant que conseiller financier, vos clients comptent sur vous pour leur fournir des conseils et des recommandations qui les aideront à protéger leur avenir financier à toutes les étapes de leur vie. Lorsqu'il est question d'assurance vie et santé, de nombreux assurés ne savent pas que leurs prestations sont automatiquement protégées par Assuris en cas de faillite de leur compagnie d'assurance vie et santé. C'est là que le calculateur de protection d'Assuris entre en jeu.

Présentation du calculateur de protection d'Assuris

Le calculateur de protection d'Assuris est un moyen rapide et efficace d'aider vos clients à comprendre comment leurs prestations d'assurance vie et santé sont protégées par Assuris. En plus de discuter des niveaux de protection d'Assuris, vous pouvez également fournir une ventilation personnalisée de leur protection avec des chiffres exacts en quelques minutes.

Intégrez le calculateur de protection d'Assuris à vos conversations avec les clients :

- **Apportez une clarté instantanée** – Montrez aux clients comment leurs prestations d'assurance vie et santé sont protégées.
- **Offrez des renseignements personnalisés** – Adaptez les calculs à la situation unique de chaque client.
- **Gagnez du temps et évitez toute confusion** – Plus besoin de faire des calculs manuels.
- **Rendez la protection financière tangible** – Les chiffres rendent la protection de l'assurance vie et santé plus concrète pour les clients.
- **Aidez les clients à prendre des décisions éclairées** – Ajoutez le lien vers le calculateur de protection à vos courriels afin que les clients puissent voir comment ils sont protégés.

Intégration harmonieuse du calculateur à votre flux de travail

Que vous discutiez des options d'assurance vie et santé lors d'une rencontre, que vous répondiez à un courriel ou que vous assuriez un suivi, le calculateur de protection d'Assuris est un moyen efficace de renforcer la confiance des clients envers leur protection financière.

Commencez à l'utiliser dès aujourd'hui!

Calculateur de protection d'Assuris

Renforcer les relations avec les clients : pourquoi il est important de parler d'Assuris

Pour les conseillers financiers, une communication efficace est primordiale. Elle permet d'instaurer la confiance, de nouer des relations à long terme et, en fin de compte, d'aider les clients à atteindre leurs objectifs financiers. Parmi les diverses stratégies de communication, il peut être très utile de parler d'Assuris et de son rôle dans la protection des prestations d'assurance vie et santé.

Améliorer la compréhension et la tranquillité d'esprit des clients

De nombreux Canadiens font appel aux services d'un conseiller financier pour leurs décisions financières, et 83 % d'entre eux souscrivent une assurance vie auprès d'un conseiller[1]. Cela démontre l'importance qu'ils accordent à leurs recommandations. En parlant d'Assuris et de sa protection dans leurs conversations avec les clients, les conseillers peuvent renforcer cette valeur :

- **Illustrer le filet de sécurité :** Expliquer le filet de sécurité qu'offre Assuris pour les placements et les produits d'assurance rassure les clients que leur avenir financier est protégé même en cas de circonstances imprévues.
- **Encourager la prise de décisions éclairées :** Discuter des protections d'Assuris de manière transparente permet aux clients de prendre des décisions éclairées au sujet de leurs finances. En fait, 46 % des conseillers financiers affirment que le fait de parler d'Assuris contribue à atténuer les craintes de leurs clients et à encourager la prise de décisions[2].
- **Procurer la tranquillité d'esprit :** Selon 41 % des conseillers[2], expliquer aux clients que leurs placements et leurs garanties d'assurance sont protégés par Assuris permet de corriger les idées fausses et de procurer la tranquillité d'esprit.

Renforcer la relation entre le client et le conseiller

Au-delà des aspects techniques, parler d'Assuris peut grandement renforcer la relation entre le conseiller et le client :

- **Rassurer par une démarche approfondie :** Les discussions au sujet d'Assuris montrent au client que le conseiller envisage tous les scénarios possibles et évalue diverses options avant de formuler des recommandations, ce qui témoigne de sa rigueur.
- **Encourager la sensibilisation :** Selon plus de la moitié des conseillers[2], Assuris peut servir d'outil pédagogique pour sensibiliser les clients à l'importance de la protection de l'assurance vie et santé et à la stabilité du système financier canadien.

Différencier les conseillers

Dans un paysage concurrentiel, le fait de parler d'Assuris peut également permettre aux conseillers de se démarquer :

- **Mettre l'expertise en valeur :** Grâce à leur connaissance approfondie de la protection d'Assuris, les conseillers se positionnent comme des experts compétents et fiables. Environ 50 % des conseillers affirment que parler d'Assuris les distingue de la concurrence et souligne leur rigueur et leur engagement envers le bien-être financier de leurs clients[2].

[1] ACCAP – Faits sur les assurances de personnes au Canada, édition 2024

[2] Enquête Assuris/IPSOS 2024 auprès des conseillers financiers

- **Offrir une valeur unique :** En abordant les risques de façon proactive et en expliquant le rôle d'Assuris, les conseillers peuvent offrir une proposition de valeur unique qui va au-delà des solutions financières.

Assuris continue de jouer un rôle crucial dans la protection des assurés canadiens titulaires de polices d'assurance vie et santé. Son importance dans les conversations entre les conseillers et les clients ne fera qu'augmenter. Il s'agit d'un outil précieux qui permet aux conseillers de se démarquer, d'instaurer la confiance et de nouer des relations à long terme. Que vous parliez déjà de la protection d'Assuris avec vos clients ou que vous souhaitiez le faire, n'hésitez pas à consulter nos ressources conçues spécifiquement pour les conseillers financiers. Visitez le site Web d'Assuris pour découvrir notre boîte à outils et notre calculateur de protection.

Le cours de formation continue qui vous aide à accroître la confiance des clients

Les résultats d'un sondage mené en 2024 par Assuris/IPSOS auprès des conseillers financiers montrent que le fait de parler d'Assuris avec les clients a un effet positif sur leur confiance en leur avenir financier. Plus de 60 % des conseillers affirment que parler d'Assuris aide les clients à comprendre le filet de sécurité qui protège leurs placements et leurs produits d'assurance. Et la moitié des conseillers disent que ces conversations solidifient leurs relations avec les clients[1].

Afin de vous aider à tenir ces importantes conversations, Assuris offre un cours de formation continue en ligne : Comprendre la protection d'Assuris. Ce cours a pour but d'approfondir vos connaissances et de vous donner les outils nécessaires pour renforcer la confiance de vos clients et bâtir des relations à long terme.

Pourquoi suivre ce cours?

- **Renforcer vos relations avec les clients** – En renseignant vos clients sur la protection d'Assuris, vous les rassurez sur la sécurité de leurs plans financiers et vous inspirez confiance en votre expertise.
- **Être l'expert en qui vos clients ont confiance** – Comprendre la protection d'Assuris améliore votre capacité à offrir des conseils financiers complets.
- **Obtenir une unité de FC** – Le cours vous permet non seulement d'élargir votre expertise, mais aussi d'obtenir une unité de formation continue.

Vos clients comptent sur vous – aidez-les à avoir l'esprit tranquille

Les renseignements que vous procurez sur la protection financière renforcent votre rôle de conseiller de confiance. Quand les clients comprennent que leurs prestations d'assurance vie et santé sont automatiquement protégées par Assuris en cas de faillite d'une compagnie membre, ils ont confiance en vos recommandations et ils ont l'esprit tranquille.

Suivez le cours de formation continue en ligne dès aujourd'hui

[1] Enquête Assuris/IPSOS 2024 auprès des conseillers financiers