

LIVRE
BLANC



PROGRAMMES
D'ASSURANCE
INTERNATIONAUX :
FONDAMENTAUX ET OUTILS
D'AIDE À LA DÉCISION

LORSQU'ELLES SE DÉVELOPPENT À L'ÉTRANGER,

LES ENTREPRISES PEUVENT EXPORTER DEPUIS LEUR PAYS D'ORIGINE, OU BIEN INVESTIR DANS LE DÉPLOIEMENT DE FILIALES LOCALISÉES DANS LES MARCHÉS CIBLÉS. LES FIRMES MULTINATIONALES COMBINENT GÉNÉRALEMENT CES DEUX STRATÉGIES. AU-DELÀ DE LA COMPÉTITIVITÉ DU PAYS D'ORIGINE ET DE L'ATTRACTIVITÉ DES MARCHÉS EXTÉRIEURS POTENTIELS, CE CHOIX DÉPEND AUSSI DES CARACTÉRISTIQUES SECTORIELLES ET CULTURELLES DE L'ENTREPRISE.

LA FRANCE SE CARACTÉRISE

PAR UN NIVEAU ÉLEVÉ D'INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER (IDE). EN 2017, 13 500 FIRMES MULTINATIONALES SOUS CONTRÔLE FRANÇAIS SONT RECENSÉES (SOURCE : INSEE, ÉSANE (DONNÉES INDIVIDUELLES)). LES FIRMES DE PLUS GRANDE TAILLE SONT IMPLANTÉES DANS AU MOINS 13 PAYS ÉTRANGERS. EN TÊTE DE LISTE DES PAYS D'IMPLANTATION : LES ÉTATS-UNIS (9,5 % DES FILIALES), LE ROYAUME-UNI (8,2 % DES FILIALES), L'ALLEMAGNE (7,5 % DES FILIALES) ET LA CHINE (6,4 % DES FILIALES). L'INTERNATIONALISATION DES EMTI EST UNE TENDANCE DE FOND DEPUIS PRÈS DE 20 ANS.

L'INTERNATIONALISATION

DES ENTREPRISES LES CONFRONTE À DE NOUVEAUX RISQUES : DÈS LEUR INSTALLATION, ELLES SONT SOUMISES À LA RÉGLEMENTATION DU PAYS NOTAMMENT EN MATIÈRE D'ASSURANCES : LES OBLIGATIONS OU PRATIQUES LOCALES DIFFÈRENT D'UN PAYS À L'AUTRE, IL FAUDRA DONC S'ADAPTER À UNE KYRIELLE DE RÉGLEMENTATIONS DIFFÉRENTES DANS DES MARCHÉS AUX NIVEAUX DE MATURITÉ ASSURANTIELLE TRÈS DISPARATES. L'EXOTISME JURIDIQUE VIRE DONC SOUVENT AU CASSE-TÊTE À L'HEURE OÙ LA COMPLIANCE FAIT LOI !

LE PREMIER BESOIN DES SOCIÉTÉS À L'INTERNATIONAL,

VOUS L'AUREZ COMPRIS, EST DE MAÎTRISER LES RISQUES AFIN DE SÉCURISER L'ENSEMBLE DES ACTIVITÉS DU GROUPE, MAIS SURTOUT SA PÉRENNITÉ. DÉSIREUSES D'HARMONISER LA COUVERTURE DE LEURS DIFFÉRENTES FILIALES DANS LE MONDE, ELLES RECOURENT DONC DE PLUS EN PLUS SOUVENT À DES COUVERTURES D'ASSURANCES INTERNATIONALES, LA PLUPART DU TEMPS INADAPTÉES À LEUR CULTURE, IMPLANTATIONS GÉOGRAPHIQUES OU NIVEAU D'AUTONOMIE. TECHNIQUES ET JURIDIQUES, CES MONTAGES SONT, PLUS QUE JAMAIS, À L'ÉPREUVE DE LA CONFORMITÉ.

CE LIVRE BLANC
VOUS GUIDERA AFIN DE
RÉPONDRE À VOS PRINCIPALES
PROBLÉMATIQUES :

QUELLES SOLUTIONS D'ASSURANCE
SONT LES PLUS ADAPTÉES À
MES PROBLÉMATIQUES ET ENJEUX
INTERNATIONAUX ?

1

QUELLES ÉTAPES SONT
INDISPENSABLES POUR BÂTIR
ET GÉRER MON PROGRAMME
D'ASSURANCE INTERNATIONAL ?

2

QUELLES SOLUTIONS
D'ASSURANCE
SONT LES PLUS ADAPTÉES
À MES PROBLÉMATIQUES
ET ENJEUX INTERNATIONAUX



PANORAMA DES SOLUTIONS D'ASSURANCE INTERNATIONALES

EN MATIÈRE DE COUVERTURES DE RISQUES INTERNATIONAUX, PLUSIEURS SOLUTIONS S'OFFRENT AUX ENTREPRISES, DES PLUS COMPLEXES AU PLUS SIMPLES, CHACUNE AVEC SES AVANTAGES ET SES INCONVÉNIENTS.



1 PROGRAMME D'ASSURANCE INTÉGRÉ

Le principe du programme intégré est le pilotage centralisé des instructions et des garanties par la maison mère de l'entreprise assurée et son assureur.

Le programme international se compose d'une police dite "master" et de polices locales dites "intégrées".

La police master pilote l'ensemble des garanties et couvre les entités françaises et les entités des pays de l'EEE. Les entités locales sont couvertes par des polices locales émises en lien avec la police master qui permettent de :

- ▶ **ÉLARGIR** les garanties au maximum
- ▶ **FAIRE INTERVENIR** la police master en complément si nécessaire par le biais du mécanisme de DIC/DIL¹
- ▶ **INTÉGRER** la Financial Interest Clause (FINC)²
- ▶ **RESPECTER** les règles du Non Admis (Focus page 6)
- ▶ **COORDONNER** et donner une visibilité complète des programmes

L'accompagnement par un courtier disposant d'un réseau mondial est indispensable pour la mise en place et le suivi et la coordination d'un programme d'assurance international !

¹DIC/DIL : Difference In Condition / Difference In Limit, cette clause permet de combler les insuffisances des polices locales intégrées (qui sont en "good local standard") aussi bien en termes de conditions de garanties (DIC) que de limites de couvertures (DIL). Elle permet ainsi une indemnisation complète de tout sinistre en excluant tout impact local sur les comptes consolidés du groupe pour les territoires où la police master peut intervenir.

²FINC : Financial Interest Clause, cette clause permet d'indemniser la maison mère du sinistre subi par une filiale quand on a recours à la police master en DIC/DIL. En effet, certaines législations interdisent l'indemnisation d'une entité locale par un assureur étranger, sous peine de sanctions, fiscales en particulier.

AVANTAGES

- + **MAÎTRISE** des risques et des assurances
- + **CONFORMITÉ** légale et fiscale
- + **INDEMNISATION** locale en cas de sinistre
- + **MUTUALISATION** de garanties importantes au niveau d'un groupe
- + **ÉCONOMIES** d'échelle sur les primes
- + **INFORMATION** continue (reporting, consolidation des informations, répartition de charge financière)
- + **INTERVENTION** en DIC/DIL et application de la clause FINC
- + **VISIBILITÉ** complète des programmes grâce à la coordination

CONTRAINTES

- **MATURITÉ** du process de contrôle centralisé

POUR RÉSUMER

Cette solution convient aux groupes disposant d'un nombre important d'implantations et où toutes les décisions se prennent au siège, les différentes filiales ne faisant qu'exécuter la stratégie définie centralement (y compris en matière de gestion des risques et d'assurance), ou ayant une forte volonté d'intégrer les problématiques assurances et un contrôle centralisé.

2 PROGRAMME D'ASSURANCE "COORDONNÉ"

À l'opposé du programme intégré, le programme coordonné est totalement décentralisé.

Les différentes polices émises localement n'ont aucun lien de réassurance avec la police de la maison mère : c'est ce que nous appelons des polices "standalone".

Les polices standalone sont souscrites par une filiale dans son pays d'établissement, indépendamment de toute couverture souscrite par le groupe auquel elle est liée. Cette dernière est alors assurée comme si elle était une entreprise indépendante. Dans cette situation, il existe donc une multitude d'assureurs, de courtiers et de polices avec des franchises inégales selon les pays.

L'entreprise peut parfois, en complément, négocier avec l'assureur de la société mère une clause DIC/DIL (Difference In Conditions/Difference In Limits).

Dans cette configuration, il est toutefois difficile d'obtenir de l'assureur de la maison mère qu'il accepte d'intervenir en DIC/DIL car il ne maîtrise pas les "wording" locaux. Il doit donc les étudier et les valider un par un le cas échéant. La police master est alors un chapeau qui couvre a minima cet ensemble non homogène (ou une partie seulement). La notion de "programme" est d'ailleurs purement mercatique.

Un programme d'assurance dit "coordonné" ne peut être considéré comme un programme d'assurance international. À ce titre, dans le cadre de ses réflexions, le groupe de travail de l'AMRAE a opté pour la définition suivante : "Un programme international d'assurance

est un dispositif d'assurance mis en place par une entreprise internationale, composé d'une police d'assurance "master" (ou "chapeau") souscrite par la maison mère et déclinée à travers des polices locales".

Partant de cette définition qui peut être discutée, sont exclues les polices uniques (encore appelées polices globales), émises par une maison mère, dont le périmètre ou la territorialité sont mondiales mais qui n'ont aucun relais au niveau des polices locales.

AVANTAGES

- + GESTION des polices locales par la filiale
- + PRISE EN COMPTE des besoins locaux
- + CONTRAT rédigé dans la langue du pays

CONTRAINTES

- CONTRÔLE et visibilité limités pour la maison mère
- GARANTIES LOCALES parfois insuffisantes par rapport au besoin d'un groupe
- SUIVI ET GESTION des risques difficiles (perte d'information importante)
- TRAVAIL DE COORDINATION exigeant
- COÛTS ADDITIONNELS supportés par la maison mère liés à la coordination du "programme"

► POUR RÉSUMER

Cette solution est conseillée pour les groupes peu développés à l'international ou sans contrôle centralisé.

3 LIBRE PRESTATION DE SERVICE

Au sein de l'EEE (Union Européenne, Islande, Norvège et Lichtenstein), le régime de la Libre Prestation de Service (LPS) s'applique. Ce régime autorise un assureur à couvrir un risque se trouvant dans un Etat membre de l'EEE, sans émission de police locale.

AVANTAGES

- + COÛTS réduits
- + CONTRAT en français
- + GARANTIES UNIQUES conformes aux demandes de la maison mère

CONTRAINTES

- GESTION DES SINISTRES complexifiée (difficulté de communication, pratiques divergentes)
- ABSENCE DE SERVICE de proximité pour les filiales
- RISQUE DE "TROU DE GARANTIE", le texte de la police correspond au marché de l'état de souscription et non à tous les pays de l'EEE. Cela entraînerait une double sanction : une absence de couverture et une défaillance règlementaire.

► POUR RÉSUMER

La LPS est à privilégier pour des branches nécessitant peu ou pas de gestion locales (Directors & Officers, Individuelle Accidents), ou lorsque l'assuré pratique une activité avec une faible fréquence de sinistres et/ou une franchise importante (peu de sinistres à gérer hors des frontières).

INFOS EN (+)

90 %

PART DES PAYS QUI EXIGENT DES POLICES LOCALES (DONT 99,9 % DES PAYS QUI ONT UN INTÉRÊT INDUSTRIEL)¹

75 000 €

CE QUE RISQUE UN ASSUREUR EN FRANCE SELON L'ARTICLE L. 310-27 DU CODE DES ASSURANCES, S'IL PRATIQUE UNE COUVERTURE DANS UN PAYS OÙ IL N'EST PAS AGRÉÉ LOCALEMENT²

"REVERSE DIC"

CETTE CLAUSE PERMET AU GROUPE DE BÉNÉFICIAIRE DES AVANTAGES PARTICULIERS D'UNE POLICE LOCALE NON COMPRIS DANS LA POLICE MASTER

¹Source : HMN & Partners

²Source : Droit français des assurances

FOCUS

LE « NON-ADMIS », ADMIS OU ENNEMI ?

EN DEHORS DE L'EEE, UN ASSUREUR DOIT AVOIR UN AGRÉMENT POUR EFFECTUER DES OPÉRATIONS D'ASSURANCE DANS LE PAYS DU LIEU DE RISQUE. A DÉFAUT, IL S'AGIT D'ASSURANCE NON ADMISE.

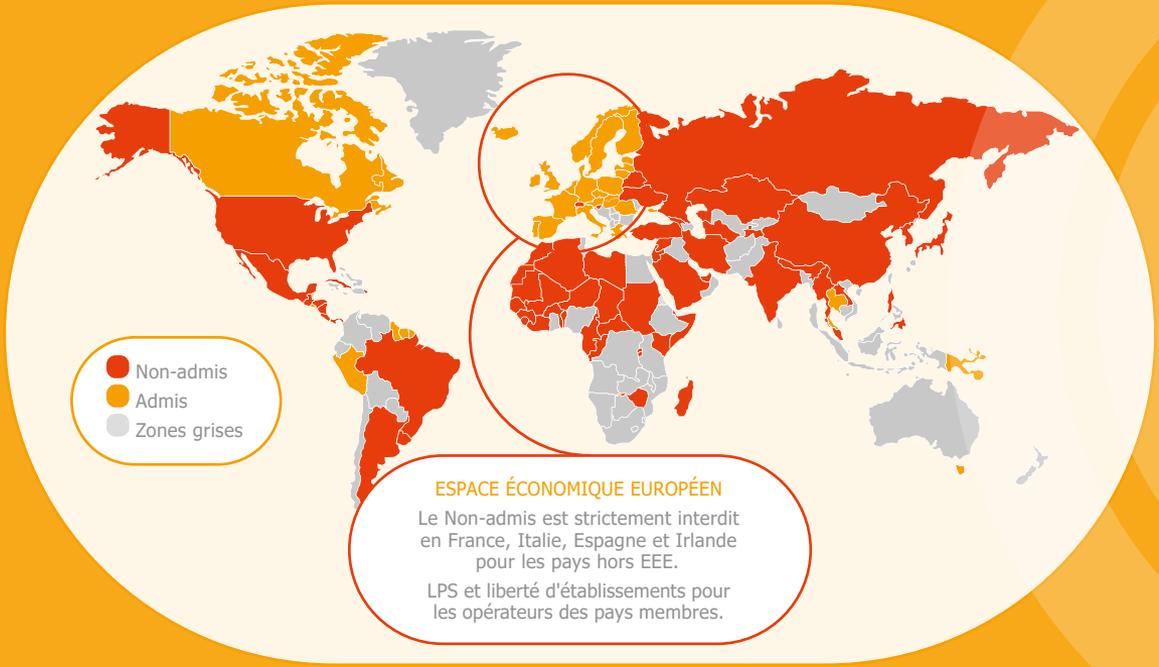
EN EFFET, LES ÉTATS NE SOUHAITENT PAS QUE DES RISQUES LOCAUX SOIENT COUVERTS PAR DES ASSUREURS DONT ILS NE SONT PAS SÛRS (STABILITÉ FINANCIÈRE DE LEUR MARCHÉ), DE MÊME QU'ILS NE SOUHAITENT PAS QUE LES TAXES AFFÉRENTES AUX PRIMES LEUR ÉCHAPPENT.

CONCRÈTEMENT, CELA SIGNIFIE QUE LE PAIEMENT D'UNE PRIME AUPRÈS D'UN ASSUREUR NON-ADMIS EST ILLÉGAL ET QU'AUCUNE INDEMNISATION NE PEUT ÊTRE VERSÉE AU SOUSCRIPTEUR PAR UN ASSUREUR NON-ADMIS.

POUR RÉSOUDRE CETTE PROBLÉMATIQUE, LES ASSUREURS DOIVENT ÉMETTRE DES POLICES LOCALES QUI FONT PARTIE D'UN PROGRAMME INTÉGRÉ OU D'UN PROGRAMME COORDONNÉ. POUR CELA, ILS UTILISENT LEUR PROPRE RÉSEAU OU PASSENT PAR L'INTERMÉDIAIRE DE PARTENAIRES APPELÉ "FRONTEURS".

CARTE

PAYS "ADMIS", "NON-ADMIS" ET ZONES GRISES
EXEMPLE D'APPLICATION PAR AXA CS.



Source : Axa Corporate Solutions

CETTE CARTE PEUT VARIER D'UN ASSUREUR À L'AUTRE DANS LA MESURE OÙ CHAQUE ASSUREUR DISPOSE DE SES PROPRES RÉSEAUX ET IMPLANTATIONS.

EN CAS DE SINISTRE, TROIS CLAUSES SONT UTILISÉES PAR LES ASSUREURS :

- **LE RÈGLEMENT AU SOUSCRIPTEUR DE LA POLICE ET NON À L'ENTITÉ LOCALE**
- **LA CLAUSE D'INTÉRÊT FINANCIER** APPELÉE "FINC", C'EST-À-DIRE L'INDEMNISATION D'UNE AUTRE ENTITÉ QUE CELLE SINISTRÉE, MAIS ÉCONOMIQUEMENT LIÉE
- **LA CLAUSE DE BILAN** QUI PERMET L'INDEMNISATION DE LA HOLDING.

RÉPONDRE AUX PROBLÉMATIQUES DES ENTREPRISES POUR DÉFINIR SES BESOINS EN MATIÈRE DE SOLUTIONS INTERNATIONALES



PROGRAMME OR NOT PROGRAMME ?

Face aux multitudes de solutions disponibles, les entreprises devront donc arbitrer entre l'utilité ou l'inutilité d'un programme international d'assurance.

La décision de mise en place d'un programme international et la nature dudit programme dépendent de chaque entreprise, mais également de la capacité d'accompagnement de ces entreprises par son intermédiaire ou assureur.

Les programmes doivent être adaptés à sa culture, son implantation géographique et peuvent varier selon le poids exercé par la maison mère sur ses filiales.

Selon l'AMRAE, 4 enjeux doivent nourrir la réflexion des entreprises.

- PRÉSERVATION DES INTÉRÊTS DU GROUPE
- BESOIN D'ACCÈS À DES MARCHÉS SPÉCIFIQUES
- SIMPLIFICATION DU TRANSFERT DES RISQUES
- MAÎTRISE DE LA COMMUNICATION



Le tableau qui suit vous aidera à déterminer si la mise en place d'un programme d'assurance international est nécessaire et vous permettra d'évaluer votre degré de maturité à ce sujet.

| ENJEUX | QUESTION | RÉPONSE | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---|
| | | OUI | NON | |
| PRÉSERVATION DES INTÉRÊTS DU GROUPE (sécurisation financière, intérêts économiques, respect des valeurs éthiques et conformité réglementaire) | ▶ Un sinistre majeur survenant au sein d'une des filiales peut-il affecter la pérennité du groupe ? | 3 | 0 | |
| | ▶ Pensez-vous pouvoir réaliser des économies d'échelle via la mutualisation des primes, risques, et sinistres ? | 3 | 0 | |
| | ▶ Envisagez-vous le déploiement d'une politique homogène au sein de l'ensemble de vos filiales : respect des valeurs éthiques et compliance ? | 3 | 0 | |
| BESOIN D'ACCÈS À DES MARCHÉS SPÉCIFIQUES | ▶ Rencontrez-vous des difficultés en matière de capacités d'assurance (montants) ? | 2 | 0 | |
| | ▶ Avez-vous besoin de garanties spécifiques qui n'existent pas dans certains pays d'implantation de vos filiales ? | 3 | 0 | |
| | ▶ Pensez-vous qu'il soit nécessaire d'homogénéiser les garanties au sein de l'ensemble des entités du groupe ? | 3 | 0 | |
| SIMPLIFICATION DU TRANSFERT DES RISQUES | MAISON MÈRE | ▶ Souhaitez-vous mettre en place un seul et unique texte, rédigé dans la langue et régi par la loi du pays de la maison mère ? | 2 | 0 |
| | | ▶ Souhaitez-vous mettre en place une seule prime globale afin de faciliter le suivi et de réduire les délais de règlement ? | 2 | 0 |
| | FILIALES | ▶ Avez-vous besoin de mettre en place des assiettes de primes homogènes et en liaison avec les critères développés au sein du groupe (superficie, chiffre d'affaires, etc.) ? | 2 | 0 |
| | | ▶ Souhaitez-vous mettre en place une seule et même politique de prévention des risques ? | 1 | 0 |
| | | ▶ Pensez-vous que la mise à disposition d'un interlocuteur spécialisé et compétent ayant une vue globale et locale du programme d'assurance (servicing broker) soit un atout ? | 3 | 0 |
| MAÎTRISE DE LA COMMUNICATION INTERNE OU EXTERNE | ▶ Une communication homogène et cohérente auprès de l'ensemble des entités du groupe vous semble-t-elle nécessaire ? | 2 | 0 | |
| | ▶ Attachez-vous une importance à la standardisation des documents (attestations d'assurance, base documentaire pour les appels d'offres, etc.) ? | 1 | 0 | |
| | ▶ Pensez-vous qu'une information généralisée très basique dans le groupe afin de stimuler une culture du risque puisse être une valeur ajoutée pour votre groupe ? | 2 | 0 | |
| | ▶ Est-ce un atout de disposer de formations spécialisées pour le management ou d'autres fonctions parties prenantes de la gestion des risques ? | 1 | 0 | |

Source : AMRAE



INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

MOINS DE 7

Les enjeux relevés sont essentiels pour vous et nécessitent un accompagnement particulier en ce qui concerne vos expositions internationales, notamment en matière de conseils.

La mise en place d'un programme dit "intégré" est vraisemblablement prématurée.

Des solutions plus simples et adaptées peuvent être mises en place.

ENTRE 7 ET 18

Vous êtes à mi-chemin de votre réflexion concernant la mise en place d'un programme d'assurance international.

Un programme d'assurance intégré pourrait répondre à la plupart de vos besoins essentiels et prioritaires.

Il faudra cependant rester attentif au degrés de maturité de l'ensemble des parties prenantes de votre groupe (direction, filiales).

Vos choix en matière d'assureur, réseaux et intermédiaires seront déterminants pour la réussite de votre projet.

PLUS DE 18

Vos besoins en matière de centralisation et de simplification sont importants, et nécessitent une analyse approfondie de la nature du programme à mettre en place.

Votre maturité à ce sujet est évidente, ce qui vous permettra de vous orienter plus librement vers un programme d'assurance intégré.

Des montages plus complexes peuvent également être envisagés.

Source : AMRAE

QUELLES SONT LES
ÉTAPES INDISPENSABLES
POUR BÂTIR ET GÉRER
MON PROGRAMME D'ASSURANCE
INTERNATIONAL ?



LES 3 POINTS CLÉS

LA MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME INTERNATIONAL NE PEUT RÉUSSIR SANS UNE DÉMARCHÉ PRÉALABLE PERMETTANT DE RÉUNIR UN CERTAIN NOMBRE DE FACTEURS CRUCIAUX QUI SONT AUTANT DE PRÉ-REQUIS.



1 L'ÉTAT DES LIEUX

Cet état des lieux vous permettra de déterminer les principaux enjeux et points de blocage à prendre en compte lors de la structuration et la mise en place des solutions retenues.

Quelles sont les expositions et les risques identifiés en France et à l'international ?

Quel(s) degré(s) d'autonomie souhaité(s) pour les filiales ?

Les solutions locales en place répondent-elles à l'ensemble des risques auxquels vous êtes exposé ?

Quels sont les moyens de communication à disposition ?

Quelles sont les contraintes législatives ou réglementaires locales à respecter ?

Qui sont les pilotes et relais de la politique assurance au sein des filiales ? Rôle de la Direction Générale - Responsable interne au niveau du groupe

Quelle est la politique de l'entreprise en matière d'assurance ?
Curseur de transfert des risques
Niveaux de rétention

Sur quels prestataires s'appuyer : conseil et assureurs ?

2 LA MISE EN PLACE

La mise en place d'un programme d'assurance est équivalente à la gestion de projet, mené étape par étape.

La constitution d'un retroplanning à ce stade est fortement recommandée, afin de respecter les différentes deadlines imposées, notamment en matière de résiliation des contrats d'assurance en place et de prise d'effet des garanties. À ce titre, une attention toute particulière devra être portée aux pays appliquant le "cash before cover", où les garanties ne peuvent être effectives qu'après paiement de la prime d'assurance.

La communication et l'accompagnement sont la clé dans la réussite de la mise en place et l'administration d'un programme.

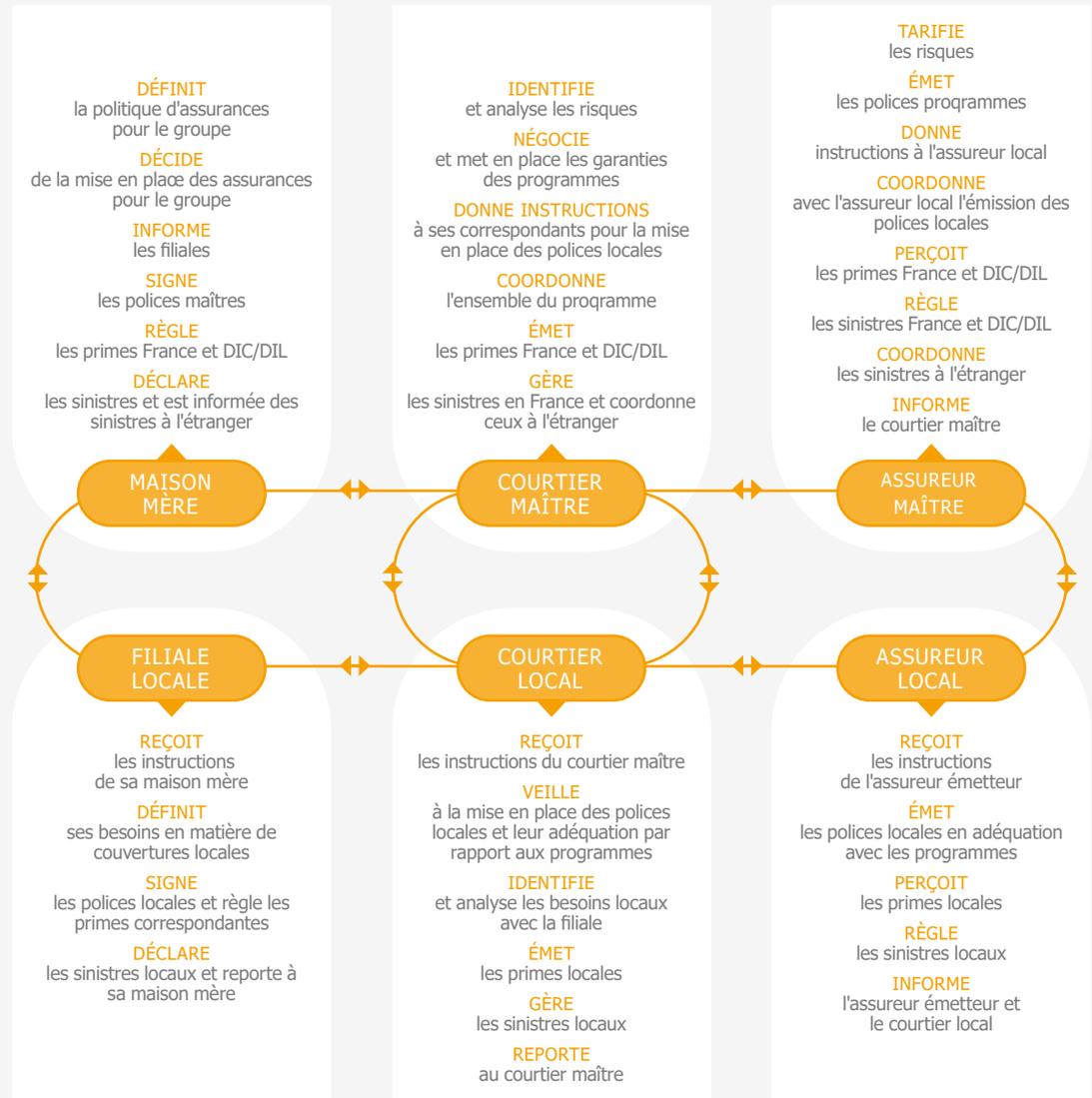
ÉTAPE 1

COMMUNIQUER clairement et rapidement auprès des filiales du groupe afin de les convaincre ou de les rassurer.

En effet, nous constatons couramment certaines formes de « résistance » des filiales qui ressentent cette initiative comme une remise en cause de leur autonomie ou un facteur d'insécurité quant à l'étendue de leurs couvertures.

ÉTAPE 2

IDENTIFIER LES INTERLOCUTEURS internes et externes, afin de respecter un schéma de communication simple, pour augmenter l'efficacité du process de mise en place du programme. (illustration ci-contre)



ÉTAPE 3



STRUCTURER LA DÉMARCHÉ par la constitution d'une bibliothèque d'outils supports¹. Elle pourra impliquer les interlocuteurs internes, que ce soit au niveau de la maison mère ou des filiales, et externes (intermédiaire ou assureurs) afin de fédérer l'ensemble des parties prenantes autour de ce projet. Parmi ces outils, la priorité devra être donnée aux supports suivants :



SUPPORTS DE COMMUNICATION

▶ LE GUIDELINE D'ASSURANCE

À destination des différents correspondants internes, il comprend la présentation de la politique d'assurance du groupe, la synthèse des polices d'assurance du programme, les procédures à respecter et la liste des correspondants internes.

▶ LES FICHES PAYS

Résumé des spécificités applicables dans chaque pays classées par thème (réglementation, obligations d'assurance, spécificités) et leurs points sensibles (risques naturels, politiques, humains).

▶ LES FICHES PROCESS

Détail des procédures à suivre pour répondre aux questions les plus fréquentes (déclaration de sinistre, PCA, etc.)



OUTILS DE REPORTING

▶ TABLEAU DE CONSOLIDATION

- Budgets d'assurances locales et master mentionnant les clés de répartition retenues
- Capitaux déclarés



OUTILS DE SUIVI

- ▶ **RAPPORTS** de visites internes ou externes
- ▶ **TABLEAU** de suivi de prévention
- ▶ **SUIVI** du paiement des primes



¹Source : AMRAE

3 LA GESTION DU PROGRAMME & LA RÉALISATION DU RISQUE

Le programme d'assurance s'adapte en permanence aux évolutions du groupe.

Il est important de définir de quelle façon chaque changement majeur devra être intégré au programme d'assurance (ajout ou suppression d'une nouvelle filiale, nouvelle implantation géographique, nouvelle activité) afin de limiter aux maximum les risques de défauts de garanties.

Encore une fois, la communication, interne ou externe, joue un rôle prépondérant en la matière.

Des points pluri-annuels, impliquant l'ensemble des intervenants, devront donc être programmés afin de passer en revue tous les sujets, qui pourraient impacter le périmètre du programme d'assurance.



La boîte à outils constituée lors de la mise en place du programme sera une aide précieuse en matière de gestion du programme d'assurance international, ne négligez pas cette étape.

En matière de sinistres, la gestion sera différente, en fonction de la nature du programme mis en place.

La plupart des opérateurs internationaux travaillent en fonction de la complexité des sinistres :

- ▶ **LES SINISTRES SIMPLES** sont gérés et réglés localement. L'assuré master fait ensuite jouer la clause DIC/DIL de la police mère si besoin.
- ▶ **LES SINISTRES COMPLEXES** sont généralement pilotés par l'assureur master, qui in fine portera le risque via la réassurance de la police locale. La gestion peut néanmoins rester locale.

L'intérêt de privilégier la gestion en local, chaque fois que possible, est de pouvoir appliquer le droit local, en particulier en responsabilité civile.

Enfin, il est indispensable de garder à l'esprit que le fait de régler tout ou partie d'un sinistre localement sans agrément est considéré comme une opération de type "non admis" dont les conséquences financières peuvent être importantes, pour l'assureur et l'assuré. Il convient donc d'être particulièrement vigilant sur ce point.



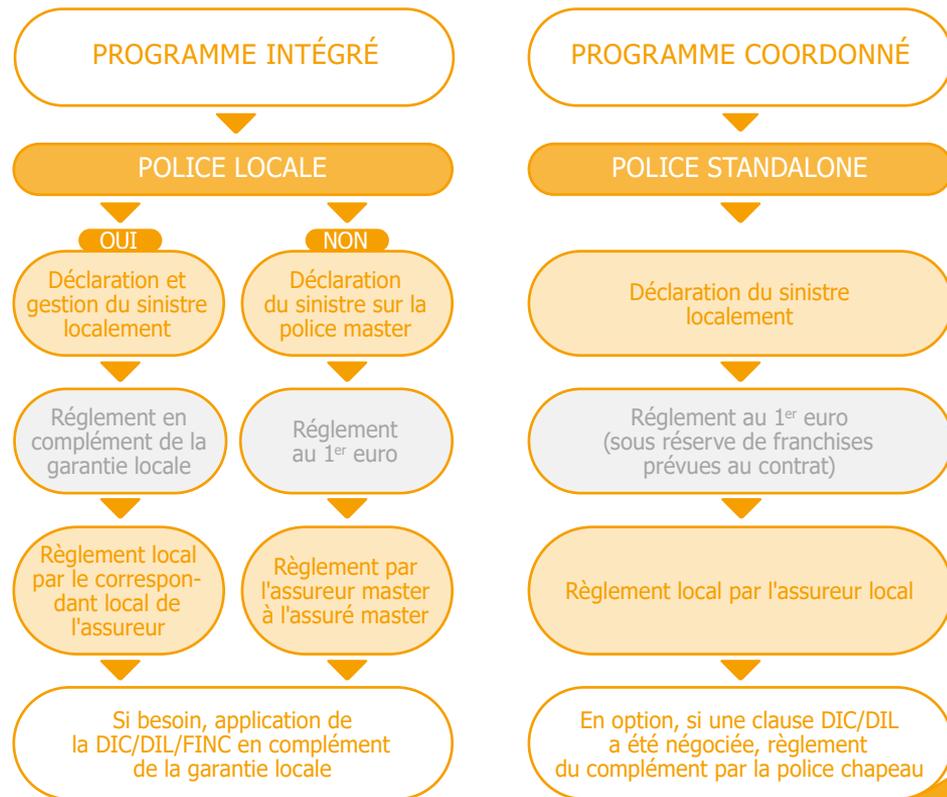
FOCUS

LA GESTION D'UN SINISTRE DANS LE CADRE D'UN PROGRAMME INTERNATIONAL

LA BARRIÈRE DE LA LANGUE, LA MULTITUDE D'INTERVENANTS ET LA COMPLEXITÉ DU PROGRAMME INTERNATIONAL EN PLACE PEUVENT RENDRE COMPLEXE LA GESTION D'UN SINISTRE.

VOICI DONC UN SCHÉMA TRÈS SYNTHÉTIQUE - ET QUI RESTE TRÈS THÉORIQUE - DU PROCESS DE GESTION D'UN SINISTRE, EN FONCTION DU TYPE DE PROGRAMME MIS EN PLACE.

LA PROBLÉMATIQUE COMMUNE : COMMENT FAIRE PARVENIR L'INDEMNITÉ À L'ASSURÉ LOCAL DÈS LORS QU'ELLE N'EST PAS ENTIÈREMENT VERSÉE AU TITRE DE LA POLICE LOCALE ?



CONCLUSION



SERVYR VOUS ACCOMPAGNE DANS L'ANALYSE DE VOS RISQUES, LA MISE EN PLACE ET LA GESTION DE VOS PROGRAMMES D'ASSURANCE INTERNATIONAUX



Notre département spécialisé gère plus de 13 M€ de primes pour nos clients à l'international, comprenant plus de 325 entreprises françaises et étrangères.

Programme Global Intégré et/ou Coordination des Polices Locales, nous vous proposerons la meilleure solution.

NOTRE VALEUR AJOUTÉE ?

ACTIONNAIRE

- DU 1^{ER} RÉSEAU MONDIAL INDÉPENDANT : Assurex Global Partner

MEMBRES OU REPRÉSENTANTS

- DES RÉSEAUX INTERNATIONAUX : Howden, Wing, USI, GTCA, GreCo

ÉQUIPE DÉDIÉE

- DE SPÉCIALISTES pour accompagner les clients internationaux / entreprises multinationales

OUTIL

- DE REPORTING PERFORMANTS

AMBITIONS FORTES

- EN MATIÈRE DE DIGITALISATION pour plus d'agilité et de proximité avec nos clients

DÉMARCHE

- STRUCTURÉE ET SÉCURISÉE :



AUDIT ET DUE DILIGENCE DES POLICES D'ASSURANCE



INGÉNIERIE DES PROGRAMMES INTERNATIONAUX



GESTION DES SINISTRES EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER



MAÎTRISE DES COÛTS DES POLICES ET DES SERVICES



COORDINATION DES POLICES EN FRANCE ET À L'ÉTRANGER



REPORTING GLOBAL ET UNIFORME À LA MAISON MÈRE

VISITEZ NOTRE SITE ►

SERVYR

EST

3 rue Clément Ader
CS 60005
51688 Reims Cedex 2
T. : +33 (0)3 26 48 49 50

SERVYR

ÎLE-DE-FRANCE

43-45 rue de Naples
75008 Paris
T. : +33 (0)1 45 62 20 90

SERVYR

NORD

Parc de la Haute Borne
2-6 avenue de l'Horizon - bât 6
59650 Villeneuve d'Ascq
T. : +33 (0)3 21 78 13 00

SERVYR

INTERNATIONAL

6-8 rue Léon Trulin
59800 Lille
T. : +33 (0)3 21 14 21 20

www.servyr.com

 Servyr

 Servyr_courtage