

# PARLONS SOLVABILITÉ

*Bulletin trimestriel sur les questions de solvabilité qui touchent les assureurs IARD au Canada*



Pour la protection des consommateurs en cas d'insolvabilité d'une société d'assurance  
habitation, automobile ou commerciale

Numéro 26 - juillet 2024



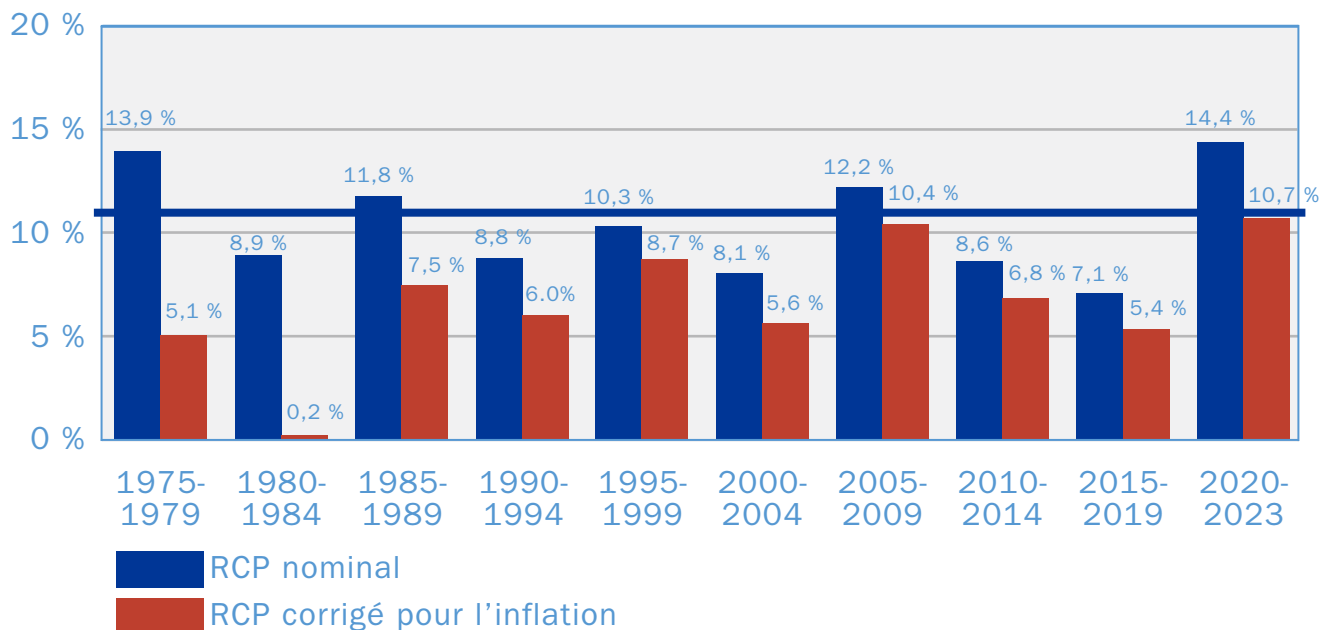
# Du bureau du président

Lorsque le son et l'image ne concordent pas – par Alister Campbell



L'économiste principal de la SIMA, Grant Kelly, a publié récemment une analyse de la performance financière de l'industrie canadienne des assurances IARD (voir le tableau ci-dessous) et a noté que, compte tenu des résultats observés, celle-ci traversait un « âge d'or ». Effectivement, ces résultats sont remarquables. Le rendement des capitaux propres moyen de notre industrie pour les trois dernières années est le plus élevé enregistré pour une période triennale depuis au moins les années 1970, cela, même corrigé de l'inflation. Alors, pourquoi avons-nous l'impression qu'il n'en est rien?

## Rendement des capitaux propres des assureurs IARD, après correction pour l'inflation



Source : SIMA, à partir des données de MSA Research

Chaque été, je fais ma tournée des chefs de direction des 20 principales sociétés d'assurance de l'industrie. (Dans cette époque où nous fonctionnons en mode hybride, certaines rencontres ont lieu autour d'un café, mais la plupart prennent la forme d'échanges de 45 minutes sur Teams.) Cette « tournée » vise à faire le point avec les personnes aux commandes des principaux assureurs du Canada. Je trouve qu'il s'agit d'une excellente manière de tenir les leaders de l'industrie au courant des prochaines étapes du programme de modernisation de la SIMA. Ces conversations me permettent aussi de contempler les défis de l'industrie avec les yeux des personnes les mieux placées pour les voir — dont le rôle exige à la fois qu'elles « observent à 10 000 mètres d'altitude » et qu'elles « luttent dans les tranchées ». Et, ce que ces leaders me disent cette année ne concorde tout simplement pas avec leurs résultats financiers. À vrai dire, j'ai rarement rencontré des PDG soumis à tant de stress.

Ce manque de concordance me rappelle les films tournés avant l'ère numérique dont le son et l'image n'étaient pas synchronisés. Le fait que le dialogue et l'action ne soient pas coordonnés était très contrariant pour le spectateur qui devait figurer qui disait quoi, tout en suivant les développements rapides de l'intrigue. C'était très déroutant. De la même manière, le décalage entre les excellents résultats de l'industrie et le stress intense des dirigeants est difficile à comprendre. Pendant ma « tournée », j'ai dressé une liste de facteurs de stress qui compliquent particulièrement la vie des leaders des sociétés d'assurance canadiennes en 2024.

« **Le rendement des capitaux propres moyen de notre industrie pour les trois dernières années est le plus élevé enregistré pour une période triennale depuis au moins les années 1970, cela, même corrigé de l'inflation. Alors, pourquoi avons-nous l'impression qu'il n'en est rien?** »

### **Stresseur n° 1 — Progression rapide des taux d'inflation et d'intérêt**

On a beaucoup écrit sur la poussée inflationniste post-COVID et la montée en flèche des taux d'intérêt qui en a résulté à mesure des interventions (peut-être un peu tardives) des banques centrales du monde développé. Concernant l'assurance IARD, l'inflation peut se révéler dangereuse pour des branches d'activité jusque-là rentables, à moins d'une modification immédiate des taux pour parer à l'ascension rapide des coûts de remplacement et de reconstruction. Mais cette dernière poussée inflationniste a eu une autre conséquence très particulière, soit la perte de placement la plus importante de l'histoire de notre industrie étant donné que la valeur de nos imposants portefeuilles de titres à revenu fixe (la plupart garantis par l'État) a considérablement diminué. En fait, en 2022, l'industrie dans son ensemble a enregistré pour la toute première fois une perte au titre des placements! Les assureurs ont toujours pu compter sur les revenus de placement, même lorsque les revenus d'assurance sont faibles. Mais les chefs de direction savent à quel point nous avons été chanceux que les résultats techniques soient suffisamment bons pour compenser ces résultats de placement inhabituels. Si les résultats techniques avaient été globalement faibles cette année-là, ou s'il y avait eu une catastrophe naturelle de grande envergure, la vente forcée de titres à des prix réduits (heureusement temporaires) aurait été désastreuse.

### **Stresseur n° 2 — Progression soutenue des pertes catastrophiques**

J'ai l'âge de pouvoir me rappeler le caractère exceptionnel du Grand verglas du Québec que notre industrie a considéré pendant plusieurs décennies comme une aberrance au chapitre des dommages liés à une catastrophe naturelle. Mais les inondations de Calgary et de Toronto en 2013 ont marqué le début d'une décennie où les pertes liées à des catastrophes naturelles n'ont cessé d'augmenter au Canada, chaque événement engendrant des pertes supérieures par rapport au précédent. Les sinistres liés aux feux de forêt à Slave Lake et Fort McMurray, au dérécho en Ontario et aux tempêtes de grêle à Calgary nous ont montré que les changements climatiques engendrent des sinistres catastrophiques de plus en plus importants. Si les pertes annuelles de 3 G\$ — même pour les années sans événement spécialement grave — représentent la nouvelle normalité, notre industrie doit recalibrer fondamentalement les taux de l'assurance de biens qui connaissent déjà depuis une décennie une progression à un chiffre élevé (ou davantage), ce qui nous amène au troisième facteur de stress...

### **Stresseur n° 3 — Nécessité de se réassurer beaucoup plus... à un coût beaucoup plus élevé**

Lorsque, toutes les quelques années, nous mettons à jour notre modèle de risque systémique à la SIMA, nous demandons aux principaux courtiers en réassurance du Canada de nous faire part en privé de leur estimation de la réassurance totale souscrite en cas de catastrophe naturelle dans ce pays. Quand nous leur avons demandé la première fois en 2013, ils évaluaient cette somme à 17,6 G\$. Dix ans plus tard, la valeur estimée atteint 36,5 G\$ à l'extrémité supérieure de la fourchette — plus du double! Mais ce n'est pas tout. On a constaté une très importante pression à la hausse sur le prix de la réassurance couvrant les catastrophes naturelles lors de la saison de renouvellement de 2022 — même à l'égard des portefeuilles rentables. Les membres de la SIMA ont dû absorber une rétention nette plus élevée et le retrait des couvertures globales, ce qui implique une volatilité accrue des bénéficiaires et un risque plus grand d'effets négatifs sur le bilan si plusieurs catastrophes de moindre gravité survenaient. L'indice de tarification (basé sur le RoL) montre que le doublement des souscriptions de réassurance du marché canadien depuis 10 ans s'accompagne d'un doublement des prix de la réassurance. Un vrai double coup dur!

### **Stresseur n° 4 — États financiers incompréhensibles**

La mise en application obligatoire de la norme d'information financière IFRS 17 fut une tâche gigantesque, à laquelle se sont ajoutés des frais de consultation et de TI énormes. Imaginez un chantier comme celui de l'an 2000... mais qui a coûté deux fois plus pour la moitié moins de valeur. Il a résulté de cette dépense à valeur neutre (au mieux) des états financiers hautement incompréhensibles pour la plupart des acteurs du marché. Lorsqu'on a intégré le Cumul des autres éléments du résultat global (AERG) aux états financiers modernes, ceux-ci sont devenus indéchiffrables pour quiconque n'était pas un professionnel financier. Depuis l'adoption de l'IFRS 17, ils sont obscurs même pour les hauts dirigeants et les autorités de réglementation de notre secteur des assurances. On continue à essayer de définir les « indicateurs clés » qui permettront de cerner rapidement les tendances en matière de performance financière. Du point de vue de la SIMA, une norme comptable qui empêche les principaux joueurs de comprendre leur propre performance financière accroît le risque d'insolvabilité et représente un recul regrettable.

### **Stresseur n° 5 — Fardeau réglementaire accru**

Il est tout à fait normal que les hauts dirigeants du secteur des services financiers accueillent avec mécontentement toute nouvelle exigence de conformité à une réglementation toujours plus lourde. Et, compte tenu des effets négatifs de la crise financière mondiale survenue il y a tout juste 15 ans, il est tout à fait raisonnable aussi que les autorités de réglementation cherchent à améliorer l'efficacité de leur contrôle à l'égard de ce secteur (pour s'assurer que la société n'aura pas à revivre ce type d'épreuve). Toutefois, ces dernières années, les responsables de la réglementation ont étendu le champ de leurs activités de manière impressionnante dans le domaine du « risque non financier ». Au pays, le BSIF et d'autres autorités prudentielles ont commencé à surveiller de tout nouveaux domaines de risque (climat, culture, cyber, tiers/externalisation, exploitation, intégrité, sécurité, etc.). En soi, chacun de ces domaines d'intervention peut être considéré comme une cible légitime pour le contrôle réglementaire. Mais, lorsqu'on les cumule, les consultations, appels de données et nouvelles directives qui y sont associés se révèlent accablants et exercent une pression supplémentaire sur les services de gestion des risques et les hauts dirigeants des sociétés d'assurance, tant les grandes que les petites.

### **Stresseur n° 6 — État de qui-vive permanent**

La menace grandissante que représentent les cyberincidents a entraîné une hausse spectaculaire des coûts de sécurité informatique et a augmenté radicalement le risque pour tous les assureurs qui cherchent à protéger solidement les énormes bases de données qui logent les renseignements confidentiels et exclusifs sur leurs clients. La cyberattaque contre CNA aux États-Unis a montré à quel point une attaque par rançongiciel pouvait coûter cher (à la fois en argent et en réputation). La violation des données chez Desjardins a révélé les risques que peuvent aussi poser les collaborateurs internes malveillants pour les assureurs. D'autres assureurs parmi nos membres ont été victimes de violations importantes — qui n'ont pas toutes été rendues publiques. Il suffit de souligner que les cybermenaces qu'affrontent les assureurs sont continues et en croissance.

### **Stresseur n° 7 — Transformation du « réseau »**

Après avoir énuméré tous les stresseurs précédents, je suis presque soulagé d'en trouver un directement lié aux activités fondamentales des assureurs. Malheureusement, la consolidation du réseau de courtage d'assurance se poursuit et modifie l'équilibre traditionnel des pouvoirs entre les souscripteurs et les émetteurs. La bataille pour une « place sur les tablettes » est beaucoup plus difficile pour les petits et moyens joueurs dans cet environnement en évolution. Et ce combat engendre des pressions à la hausse sur les frais de distribution — ou, au minimum, ne laisse aucune place à des efficacités — et des pressions à la baisse sur les prix. Le fait que cette situation se produise à un moment où on observe des tendances à la hausse des coûts d'exploitation et de souscription (portées par tous les facteurs de stress décrits ci-dessus) ajoute aux autres sources de stress des dirigeants de l'industrie.

### **Stresseur n° 8 — Tous les autres facteurs absents de la présente liste**

Pour éviter d'épuiser la patience de mes lecteurs, j'ai choisi de garder cette liste (relativement) courte. Ce faisant, toutefois, je réduis l'importance de la pression qu'exercent divers autres risques sur les chefs de direction des 20 principales sociétés d'assurance du pays (effets de la géopolitique, intervention directe des gouvernements provinciaux populistes dans la fixation des prix de l'assurance automobile, pressions liées à la chaîne d'approvisionnement, modèles de travail hybride, course aux talents, intelligence artificielle, SPFA, etc.). Et encore, la liste ne tient compte que des « inconnues connues » (ainsi que le dirait Donald Rumsfeld). Il incombe aux chefs de direction d'assurer la résilience de leur entreprise en présence de tous ces facteurs de stress et des impacts possibles des « inconnues inconnues » dont ils ignorent tout si ce n'est qu'elles surviendront.

Je suis présent dans cette industrie depuis 39 ans (déjà?). Jamais il n'a été plus intéressant d'y être un participant et un observateur engagé. Mais cela n'a jamais été aussi stressant. Raison de plus pour que je vous souhaite de pouvoir passer du temps en famille et profiter des douceurs de notre été. Car je crains que les choses n'aillent pas en s'améliorant... On s'en reparle à l'automne!

Alister Campbell, président et chef de la direction de la SIMA.

## Sous la surface – par Grant Kelly et Zhe (Judy) Peng

Les résultats à l'échelle de l'industrie sont excellents, mais, en regardant sous la surface, on constate que le niveau de rentabilité varie beaucoup entre les 166 assureurs membres de la SIMA. Moteur de la rentabilité des assureurs, la performance en matière de souscription (les résultats techniques) explique ces différences entre eux. Le premier indicateur à vérifier à cet égard est le ratio net des activités d'assurance prévu par la norme IFRS 17. Ce nouvel indicateur est semblable au ratio sinistres-primés prévu par la norme IFRS 4, mais il produira habituellement des chiffres plus élevés, car il englobe maintenant les frais d'acquisition, y compris les commissions et la réassurance et prend en compte l'impact des contrats déficitaires (le cas échéant). En général (c.-à-d. pour la plupart des branches d'activité), la SIMA s'attend à ce que ce ratio soit inférieur à 75-85 %.

Pour qu'une branche d'activité soit stable dans le temps, les assureurs de cette branche doivent être rentables. Examinons les grandes branches sous l'angle du ratio net des activités d'assurance (RNAA).

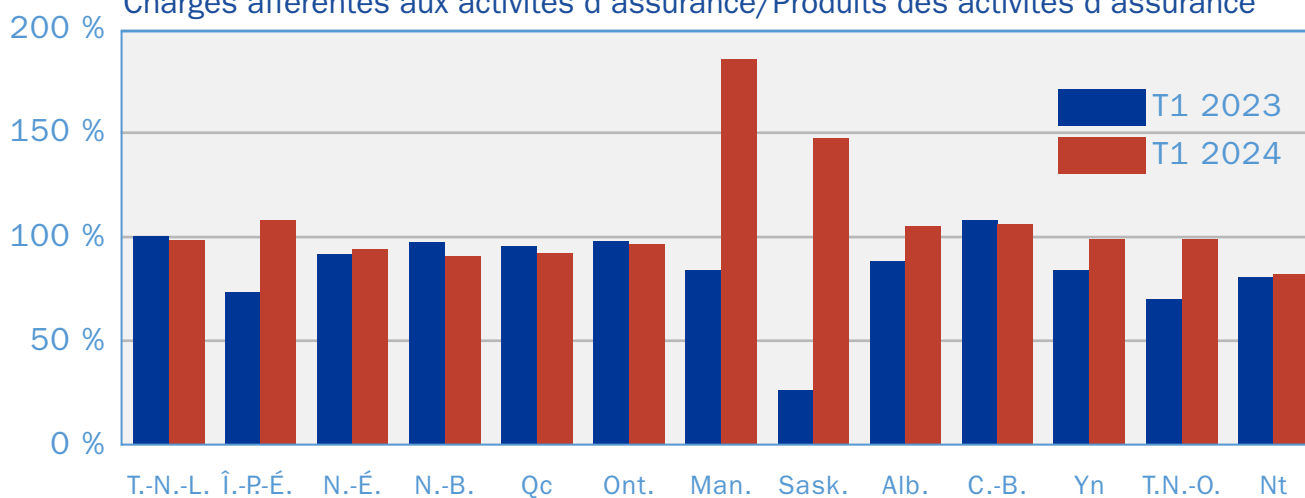
### Automobile

L'assurance automobile demeure la principale catégorie d'assurance vendue par les assureurs IARD du Canada. Les résultats du premier trimestre (T1) de 2024 montrent clairement qu'il y a matière à se préoccuper de la stabilité de cette branche d'activité. Un RNAA qui dépasse 80-85 % indique que cette branche n'est pas rentable et gruge vraisemblablement le capital de base de l'assureur.

Au T1, cette limite a été dépassée dans 12 des 13 provinces et territoires du Canada. Le Nunavut est le seul marché canadien dans lequel les assureurs automobiles ont accru leur capital de base. En fait, ceux-ci ont déclaré des ratios supérieurs à 100 % dans cinq provinces (Alberta, Île-du-Prince-Édouard, Manitoba, Saskatchewan, Colombie-Britannique). Dans les sept autres marchés, ils ont déclaré un ratio dépassant 90 %. De tels ratios ne sont pas viables et révèlent un risque d'instabilité de la branche automobile. Les assureurs seront forcés d'augmenter le prix que paient les titulaires de police (si les autorités de réglementation les y autorisent) ou de réduire leur risque en vendant moins d'assurance... ou les deux.

### Ratio des activités d'assurance — Total automobile

Charges afférentes aux activités d'assurance/Produits des activités d'assurance



Source : SIMA, à partir des données de MSA Research

## Biens des particuliers

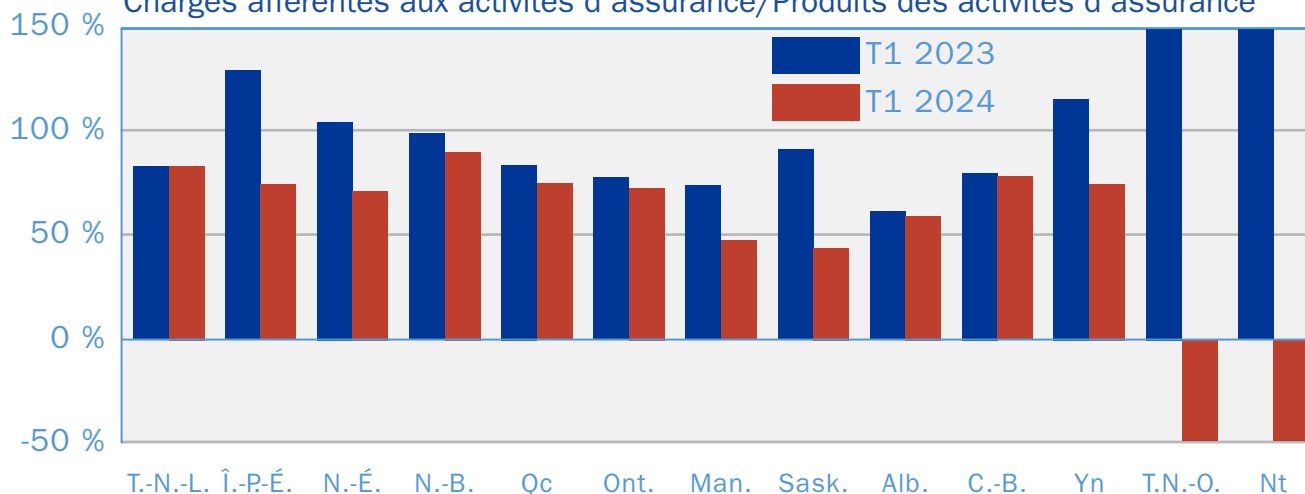
La deuxième plus importante catégorie d'assurance vendue par les membres de la SIMA est l'assurance des biens des particuliers (également dite assurance des propriétaires occupants ou assurance habitation). Un RNAA qui dépasse 80-85 % indique à la SIMA que cette branche d'activité n'est pas rentable pour les assureurs et dégrade probablement leur capital de base. Heureusement, au T1 de 2024, les marchés sont apparus rentables dans 11 des 13 provinces et territoires du Canada. Les deux cas particuliers sont les marchés de Terre-Neuve-et-Labrador et du Nouveau-Brunswick pour lesquels les assureurs ont déclaré un RNAA de 83,7 % et 90,6 respectivement.

Deux raisons expliquent la stabilité actuelle des marchés de l'assurance des biens des particuliers : premièrement, il n'y a pas eu de sinistres catastrophiques majeurs au T1; deuxièmement, de nombreux assureurs ont haussé de manière constante ces dernières années les taux facturés aux titulaires de police.

Compte tenu de la tendance à long terme vers des sinistres catastrophiques toujours plus fréquents et plus graves, on ne sait pas si les rajustements de taux effectués jusqu'à maintenant sont suffisants. Selon l'Institut de prévention des sinistres catastrophiques, les dommages directs aux maisons, aux entreprises et aux infrastructures publiques découlant d'une météo extrême se sont chiffrés à 6 G\$ par année depuis les cinq dernières années. Et la tendance à la hausse demeure très préoccupante.

### Ratio des activités d'assurance — Biens des particuliers

Charges afférentes aux activités d'assurance/Produits des activités d'assurance



Source : SIMA, à partir des données de MSA Research

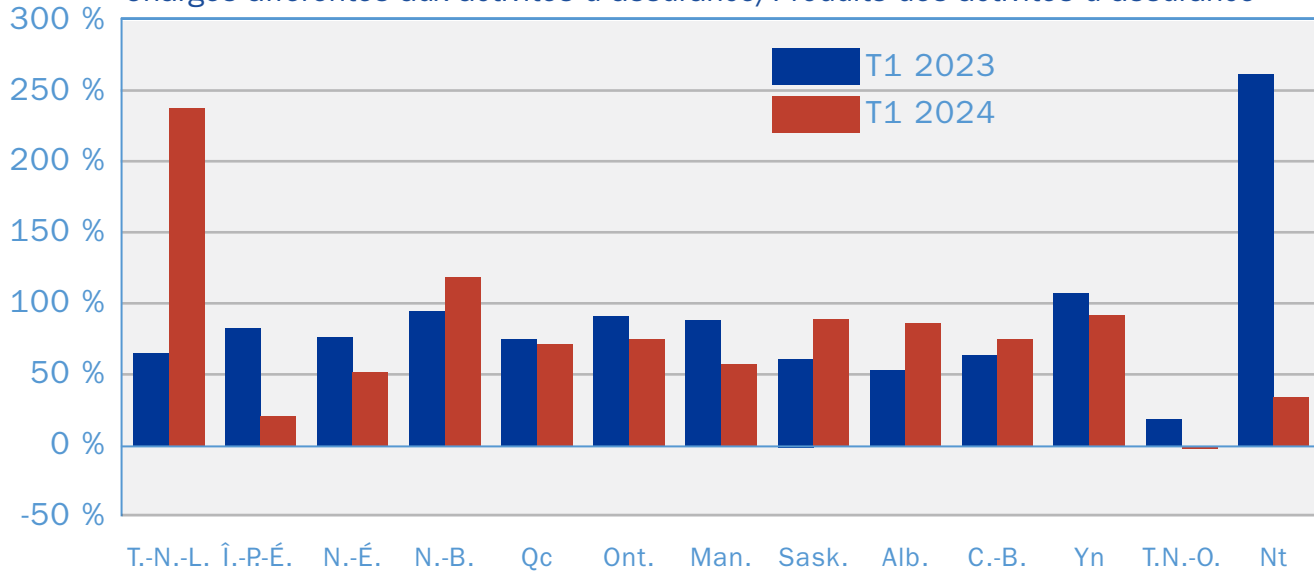
## Biens des entreprises

Pour que les marchés canadiens de l'assurance des biens des entreprises soient rentables, les assureurs actifs dans ces marchés doivent déclarer un RNAA se situant autour de 75-80 %. Au T1 de 2024, les marchés sont apparus rentables dans 8 des 13 provinces et territoires du Canada. Les cinq cas particuliers sont les marchés de Terre-Neuve-et-Labrador (237,3 %), du Nouveau-Brunswick (118,1 %), de la Saskatchewan (88,4 %), de l'Alberta (85,4 %) et du Yukon (91,1 %).



## Ratio des activités d'assurance — Biens des entreprises

Charges afférentes aux activités d'assurance/Produits des activités d'assurance



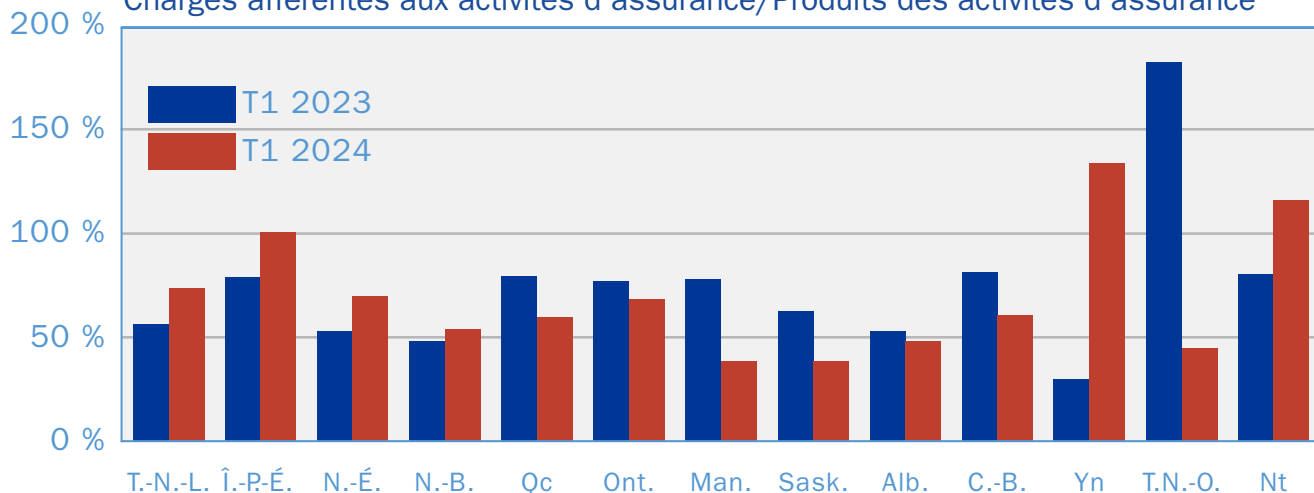
Source : SIMA, à partir des données de MSA Research

## Responsabilité civile des entreprises

La SIMA est consciente de la rumeur grandissante d'un « essouffement » des marchés de l'assurance responsabilité civile des entreprises, mais ce ralentissement est peu visible dans les résultats des assureurs pour le T1. La Société estime que les assureurs qui sont dans ces marchés au Canada doivent déclarer un RNAA se situant autour de 75-80 % pour que la branche soit rentable et contribue à la croissance du capital de base. Au T1 de 2024, les assureurs de cette branche ont déclaré un ratio supérieur à cette limite dans 10 des 13 provinces et territoires du Canada. On ne peut éviter de supposer que ces résultats contribueront à accroître la concurrence et à attirer plus de capitaux dans les prochains trimestres. Et si cela se produit effectivement, ces bons résultats ne dureront pas longtemps.

## Ratio des activités d'assurance — Responsabilité civile des entreprises

Charges afférentes aux activités d'assurance/Produits des activités d'assurance



Source : SIMA, à partir des données de MSA Research



## **En résumé**

Les observateurs apprenant à évaluer la performance avec les nouveaux indicateurs de l'IFRS 17, il subsistera de l'incertitude au cours des trimestres à venir concernant l'analyse des résultats de l'industrie. Un examen rigoureux des résultats par branche d'activité nous permettra de voir rapidement ce qui se passe... sous la surface.

Grant Kelly, économiste principal, vice-président, Analyse financière et affaires réglementaires à la SIMA

Zhe (Judy) Peng, associée de recherche, SIMA



## Encore des bonnes nouvelles pour la plupart des assureurs IARD par Grant Kelly et Zhe (Judy) Peng

Les assureurs IARD du Canada appliquent la norme internationale d'information financière IFRS 17 depuis 2023. C'est donc avec les résultats du premier trimestre (T1) de 2024 que la SIMA peut réellement comparer pour la première fois « des pommes avec des pommes ». Un examen rapide des résultats de l'industrie permet de confirmer que celle-ci a continué d'afficher des résultats rentables au T1.

La notion de « primes brutes acquises » prévue par l'IFRS 4 a été remplacée par celle de « Total des produits des activités d'assurance » au titre de l'IFRS 17 (définie comme étant le montant gagné pour fournir de l'assurance.) Au T1 de 2024, le Total des produits des activités d'assurance a augmenté de 1,36 G\$ (6,5 %). Cette hausse a été généralisée. Toutefois, parmi les 142 assureurs IARD n'offrant pas d'assurance hypothécaire qui ont publié leurs états financiers pour le présent exercice et le précédent, 27 (19 %) — tous de taille petite ou moyenne — ont déclaré une croissance négative. Au T1, les grands assureurs ont progressé aux dépens des plus petits.

Le « Résultat des activités d'assurance » (défini comme étant le Total des produits des activités d'assurance moins les Charges afférentes aux activités d'assurance et les Charges nettes afférentes aux contrats de réassurance) s'est lui aussi accru de 845 M\$ (40,9 %). Dans l'ensemble, cependant, le RCI annualisé a baissé à 4,1 % au T1, comparativement à 6,5 % en 2023.

Le Résultat net des activités d'investissement du T1 est resté sensiblement le même, reculant de 1 004 M\$ à 983 M\$ de 2023 à 2024, soit une légère diminution de 2 %. Ceci est le résultat combiné d'évaluations à la valeur de marché plus basses des actifs investis dans un contexte de taux d'intérêt élevés et de la diminution des charges financières afférentes aux contrats d'assurance émis et aux contrats de réassurance détenus.

Ces changements ont entraîné une hausse de 25,8 % du Résultat net, en dépit du fait que les Frais généraux et frais d'exploitation aient augmenté de 309 M\$, une progression de plus de 50 % (probablement attribuable à l'inflation). L'augmentation du Résultat des activités d'assurance a permis aux assureurs d'absorber complètement la progression de leurs frais d'exploitation. Il faut noter que la hausse globale des Frais généraux et frais d'exploitation semble due à quelques grandes sociétés d'assurance, trois des 20 plus grands assureurs IARD ayant déclaré une hausse de plus de 300 %. Cet écart est difficile à interpréter et nécessitera une analyse plus poussée.

En somme, les résultats du T1 de 2024 s'ajoutent à une série de résultats plutôt favorables enregistrés par les assureurs IARD du Canada.





## Résultats financiers du premier trimestre de 2024

Tous les chiffres sont établis au 11 juin 2024 et proviennent de MSA.

Les valeurs ne prennent pas en compte les assureurs hypothécaires\*.

En millions de dollars, sauf indication contraire.

	T1 2024	T1 2023	Variation en pourcentage
Total des produits des activités d'assurance	22 327	20 969	6,48 %
Charges afférentes aux activités d'assurance	-18 047	-17 566	2,74 %
Charges nettes afférentes aux contrats de réassurance détenus	-1 370	-1 338	2,44 %
<b>RÉSULTAT DES ACTIVITÉS D'ASSURANCE</b>	<b>2 910</b>	<b>2 065</b>	<b>40,94 %</b>
Rendement du capital investi	1 495	2 095	-28,67 %
Produits financiers/Charges financières nets afférents aux contrats d'assurance émis et de réassurance détenus	-512	-1 090	-53,04 %
<b>RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>	<b>983</b>	<b>1 004</b>	<b>-2,08 %</b>
Frais généraux et frais d'exploitation	-1 323	-851	55,52 %
Autres produits et charges	467	303	68,81 %
Impôts sur le résultat	513	515	0,4 %
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>2 523</b>	<b>2 006</b>	<b>25,80 %</b>
<b>TOTAL DU RÉSULTAT GLOBAL</b>	<b>2 650</b>	<b>2 441</b>	<b>9,90 %</b>

## Quelques indicateurs et ratios de solvabilité

	T1 2024	T1 2023	Variation en pourcentage
Rendement du capital investi (RCI)*	4,1 %	6,5 %	-37,08 %
Rendement des capitaux propres (RCP)*	15,5 %	14,1 %	10,26 %
TCM (Capital disponible / Capital requis)	256,3 %	258,7 %	-0,95 %
TSAS ( <i>applicable aux succursales</i> ) (Actif net disponible / Capital requis)	339,8 %	316,9 %	7,23 %

\* Les valeurs ne prennent pas en compte deux assureurs hypothécaires (c.-à-d. Société d'assurance hypothécaire Canada Guaranty et Sagen Mortgage Insurance Company Canada). En millions de dollars, sauf indication contraire.

# Nouveaux enjeux

## Changements climatiques – Le gouvernement fédéral doit en faire plus – par Mary Kelly



Les changements climatiques accroissent la fréquence et la gravité des catastrophes naturelles dans le monde. Cela met à l'épreuve de plus en plus la résilience du marché de l'assurance privée. Et, bien que le Canada ait relativement bien géré ces défis, la situation mondiale révèle le besoin urgent d'une intervention plus robuste de la part de l'État. Le financement des pertes attribuables à des risques catastrophiques et le soutien de la résilience du marché de l'assurance privée représentent des enjeux importants qui nécessitent des mesures proactives. Le présent article examine pourquoi le gouvernement canadien doit aider les assureurs privés à fournir de l'assurance aux propriétaires de biens à haut risque d'inondation ou d'incendie forestier. Il fait état de leçons tirées d'expériences vécues ailleurs dans le monde et met en évidence la nécessité d'un partenariat public-privé fort.

Le Canada a eu la chance de pouvoir gérer le risque grandissant lié aux changements climatiques tout en maintenant des couvertures adéquates pour les propriétaires de biens et la santé financière des assureurs. Même la saison record des feux de forêt de 2023 (au cours de laquelle ont brûlé quelque 18,4 millions d'hectares, soit plus de sept fois la moyenne historique) a eu peu d'impact sur la disponibilité de la réassurance en 2024. Et les assureurs continuent de vouloir offrir des couvertures partout au pays. Cette position enviable pourrait se détériorer, toutefois, car les changements climatiques présentent des défis considérables, notamment l'augmentation des dommages liés aux biens à haut risque et l'intensification des risques extrêmes pour les assureurs.

Les expériences vécues autour du globe ont fait ressortir la nécessité pour un État de soutenir le secteur de l'assurance privée face à l'augmentation des sinistres liés aux phénomènes climatiques.

En Belgique, les assureurs en première ligne fournissent les couvertures obligatoires des risques simples (les biens définis par leur utilisation et leur valeur) pour un large éventail de périls, notamment les incendies forestiers, les tempêtes, les inondations et les tremblements de terre. Un mécanisme de partage des risques couvre les biens à haut risque, et, pour gérer les pertes excessives résultant d'un seul événement, les sommes versées par les assureurs sont plafonnées et les gouvernements régionaux couvrent l'excédent à une hauteur prédéterminée. Ce modèle a été efficace jusqu'en juillet 2021, lorsque la Belgique a connu des inondations sans précédent et que certaines régions ont reçu en deux jours des précipitations atteignant trois fois la moyenne mensuelle. Ces inondations ont entraîné des évacuations, des pertes d'électricité et d'eau et des dommages considérables qui ont donné lieu à 73 802 réclamations totalisant 2 440,6 M€ (alors que la moyenne annuelle des réclamations pour inondation des deux années précédentes s'était chiffrée à 15,3 M€). Le modèle de partage public-privé a été rudement mis à l'épreuve, les pertes totales résultant de l'inondation dépassant les plafonds d'indemnisation des assureurs et des gouvernements régionaux.

Après de longues négociations, les assureurs ont payé 305 M€ en sus des sommes qu'ils étaient tenus de payer, tandis que l'État a pratiquement doublé ses indemnisations. Cette expérience met en évidence la nécessité d'un partenariat public-privé plus robuste pour en assurer la viabilité : compte tenu des impacts prévus des changements climatiques, les maximums payables par l'industrie et le gouvernement régional pourraient être insuffisants, ce qui compromettrait la juste indemnisation des dommages attribuables aux grandes catastrophes à venir.

L'Australie est confrontée à une crise croissante. Selon certaines estimations, d'ici 2030, environ [4 % des biens ne seront plus assurables et 9 % de plus feront face à des dommages annuels considérables \(article en anglais\)](#). Le gouvernement a réagi en élargissant le mandat de l'Australian Reinsurance Pool Corporation

pour couvrir le risque de cyclone en plus du risque de terrorisme. Instauré en juillet 2022, le Cyclone Pool vise à réduire les primes d'assurance des ménages et des petites entreprises les plus exposés à des dommages résultant d'un cyclone et des inondations qui y sont liées, en créant un interfinancement entre les clients représentant un risque plus faible et ceux représentant un risque plus élevé sans augmenter les coûts pour les consommateurs à risque plus faible. Le gouvernement fédéral s'est aussi engagé à soutenir le pool par le biais d'une garantie de 10 G\$ AU, mettant en évidence la nécessité d'une intervention décisive de l'État.

Plus près d'ici, la Floride et la Californie présentent des exemples frappants des défis auxquels font face les régions à haut risque. En 2022, l'ouragan Ian a engendré plus de 65 G\$ US de dommages assurés, ce qui a mené des assureurs à sortir du marché et plus de propriétaires de biens à avoir recours à la Citizens Property Insurance Corporation soutenue par l'État. Quatorze assureurs privés sont sous séquestre en Floride, et d'autres sociétés d'assurance ont quitté volontairement l'État. La Citizens devient ainsi (encore une fois) le principal assureur de biens de l'État. L'enquête de la commission sénatoriale du budget a soulevé des inquiétudes quant à la solvabilité de Citizens et la possibilité qu'une intervention fédérale soit nécessaire dans l'éventualité d'un ouragan de grande ampleur. On s'attend à ce que la situation se dégrade puisqu'on prévoit que la fréquence des inondations augmentera d'ici 2050 dans un grand nombre de régions côtières peu élevées du sud-est des États-Unis, entre le nord de Miami Beach et Charleston. Les propriétaires de biens de la Floride sont confrontés à une augmentation de la fréquence et de la gravité des catastrophes naturelles auxquelles ne peuvent répondre les interventions actuelles du gouvernement.

« **En Californie, entre 1,3 et 2 millions de maisons présentent un risque d'incendie extrême. Sept des douze principaux assureurs des États-Unis, notamment Allstate et State Farm, ont cessé d'établir de nouvelles polices et beaucoup d'assureurs ne renouvellent plus les polices existantes, rendant les consommateurs largement dépendants de FAIR Plan, l'assureur de dernier recours de l'État.** »

En Californie, entre 1,3 et 2 millions de maisons présentent un risque d'incendie extrême. Sept des douze principaux assureurs des États-Unis, notamment Allstate et State Farm, ont cessé d'établir de nouvelles polices et beaucoup d'assureurs ne renouvellent plus les polices existantes, rendant les consommateurs largement dépendants de FAIR Plan, l'assureur de dernier recours de l'État. La couverture proposée par FAIR Plan est plus chère et moins complète que l'assurance privée, ce qui montre l'insuffisance des solutions actuelles dans les zones à haut risque. Dans le but de stabiliser le marché de l'assurance privée, le Département de l'assurance de la Californie a lancé une stratégie d'assurance durable en 2023 (devant être finalisée d'ici décembre 2024) qui doit permettre aux assureurs d'utiliser des modèles de catastrophes pour la tarification du risque d'incendie forestier.

Le Canada peut apprendre de précieuses leçons des autres pays qui ont mis en place ce type de programmes. L'expérience de la Belgique met en lumière la nécessité d'un partenariat public-privé robuste pour faire face aux catastrophes de grande ampleur. Le Cyclone Pool australien montre l'importance d'une participation obligatoire et de garanties d'État pour stabiliser le marché et rendre abordable l'assurance des biens à haut risque. La situation de la Floride et de la Californie nous révèle qu'une dépendance considérable au marché privé comporte des défis et qu'il faut pouvoir compter sur une solution soutenue par l'État pour assurer la couverture des zones à haut risque.

Les inondations représentent le risque climatique le plus considérable au Canada, et les événements importants des dernières années à ce chapitre ont mis au jour le besoin urgent d'une solution nationale. Environ 10 % des ménages canadiens sont très exposés au risque d'inondation, mais n'ont pas accès à de l'assurance pour s'en protéger. Les conséquences financières et émotionnelles des inondations sont désastreuses comme nous l'avons constaté dans les provinces centrales du Canada en 2017 et 2019, dans le sud de la Colombie-Britannique en 2021, À Terre-Neuve-et-Labrador en 2022, et en Nouvelle-Écosse en 2023.

L'industrie des assurances IARD du Canada travaille avec les responsables de la gestion des urgences des gouvernements fédéral et provinciaux depuis plus de six ans pour mettre au point une solution de protection contre les inondations en zones résidentielles à l'égard des biens à haut risque.

Le gouvernement fédéral a reconnu la nécessité d'un mécanisme public-privé ainsi que l'a fait valoir le rapport du Groupe de travail sur l'assurance contre les inondations et la réinstallation. En 2023, le ministère des Finances du Canada a engagé des fonds de démarrage pour mettre en œuvre le premier programme canadien d'assurance contre les inondations. Le programme a toutefois besoin d'un financement de soutien et d'une stratégie de mise en œuvre claire.

Puisque le programme en est encore aux premiers stades de son développement, il faudrait réfléchir à la possibilité d'en élargir la portée pour protéger les biens qui sont exposés à d'autres risques, notamment les feux de forêt. Jusqu'à maintenant, l'industrie canadienne des assurances s'est montrée résiliente, en partie à cause de normes élevées de solvabilité et de pratiques efficaces de gestion du risque; toutefois, l'intensification

**« L'intervention du gouvernement fédéral peut contribuer à réduire les lacunes en matière de protection et à maintenir l'accès aux marchés de l'assurance privée dans les zones à haut risque. »**

des changements climatiques accroît la possibilité que des catastrophes viennent submerger le marché de l'assurance privée (particulièrement si on considère la possibilité que plusieurs événements se produisent la même année). Dans son examen des faillites d'assurance survenues autour du globe, [la SIMA a établi que le risque catastrophique était un facteur de faillite de plus en plus fréquent chez les assureurs IARD et même la cause principale de 30 % des faillites en 2021 et 2022 \(document en anglais\)](#). Cela fait ressortir la nécessité d'un partenariat public-privé fort pour gérer ce risque efficacement.

L'intervention du gouvernement fédéral peut contribuer à réduire les lacunes en matière de protection et à maintenir l'accès aux marchés de l'assurance privée dans les zones à haut risque. En partageant les risques et en tirant parti de la capacité du marché privé, le gouvernement peut améliorer la résilience de l'industrie canadienne de l'assurance. Les Canadiens bénéficieraient de plus de disponibilité et d'abordabilité, d'une meilleure stabilité du marché, de la couverture des risques catastrophiques et du soutien à l'atténuation des risques. Les programmes appuyés par le gouvernement peuvent rendre plus abordable l'assurance des biens à haut risque en réduisant le coût de la réassurance et en partageant les risques parmi un plus grand pool d'assureurs. Les partenariats public-privé peuvent stabiliser le marché de l'assurance en soutenant la santé financière et la capacité d'indemnisation des assureurs. Les garanties gouvernementales peuvent fournir un filet de sécurité pour faire face aux pertes catastrophiques, prévenir l'insolvabilité des assureurs et encourager la participation du marché privé.

À mesure que les changements climatiques s'amplifient, la nécessité d'une intervention plus robuste de l'État dans le marché de l'assurance-catastrophes devient de plus en plus évidente. Le Canada a eu de la chance jusqu'à maintenant, mais l'expérience d'autres pays a révélé les vulnérabilités et les risques qui nous attendent. En agissant dès maintenant et en mettant en place ces solutions, le gouvernement fédéral peut protéger les ménages du pays contre les menaces grandissantes que présentent les changements climatiques pour leur avenir. L'établissement d'un programme national d'assurance contre les inondations est une étape cruciale, mais ce n'est qu'un début. Il sera essentiel d'élargir ce programme pour couvrir d'autres risques liés aux changements climatiques, d'assurer un financement suffisant et de favoriser des partenariats public-privé solides pour protéger les communautés canadiennes des impacts grandissants des changements climatiques.

Mary Kelly, professeure, finance et titulaire de la chaire d'assurance, coordonnatrice de l'assurance de l'apprentissage, Université Wilfrid Laurier



# Enjeux prioritaires : Mise à jour

## Réduction du risque systémique

La SIMA a publié une série d'études sur le risque systémique pour établir le seuil potentiel de pertes assurées (le « point de bascule ») au-delà duquel l'ensemble du secteur canadien des assurances IARD ne pourrait remplir sa mission de protection des titulaires de police du pays. La première étude a été publiée en 2013. Nous avons publié une version actualisée de notre Modèle de risque systémique en 2016 puis de nouveau en 2021. L'étude de 2021 a établi que le point de bascule se situait autour de 35 G\$ de pertes assurées. Ce seuil est très élevé, l'industrie étant bien capitalisée et réassurée. Cette étude a également permis de constater que très peu de risques pouvaient donner lieu à d'aussi considérables pertes assurées (p. ex., un impact d'astéroïde, un phénomène météorologique de l'espace et un mégatreblement de terre en Colombie-Britannique ou dans le corridor Québec-Montréal-Ottawa).



Dans son Budget de 2017, le gouvernement fédéral s'est engagé explicitement à contrer le risque systémique lié à un tremblement de terre de grande envergure. Depuis, la SIMA a poursuivi un dialogue approfondi avec les principales parties prenantes, notamment Finances Canada, le BAC, l'IPSC et Sécurité publique Canada. Malheureusement, les progrès concrets restent relativement limités. Par conséquent, le conseil d'administration de la SIMA a désigné la « réduction du risque systémique » comme enjeu prioritaire permanent de la SIMA jusqu'à ce qu'un mécanisme de filet de sécurité soit mis en place.

Dans le dernier budget fédéral, la ministre des Finances, Chrystia Freeland a confirmé l'engagement de son gouvernement à régler cette question. L'industrie participe activement à des discussions sur la manière de mettre en œuvre des partenariats entre les secteurs public et privé pour faire face aux nombreux risques, y compris le risque de tremblement de terre. Nous sommes conscients qu'il faudra plus de temps pour que ces échanges avec Finances Canada trouvent une issue favorable. Nous continuons de discuter directement avec Finances Canada, le BSIF, la Banque du Canada, la Société canadienne d'hypothèques et de logement, l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et la Société d'assurance-dépôts du Canada, au besoin. Nous restons aussi en liaison avec le BAC et l'IPSC pour assurer que nos approches sont alignées de manière efficace et efficiente.

Nous poursuivons notre travail à l'égard d'une série d'options supplémentaires visant à atténuer le risque systémique. Les autorités de réglementation nous ont récemment autorisés à modifier le Plan de fonctionnement de la SIMA dans le but de supprimer l'obligation d'établir le montant qui reflète le « risque maximal » lors du calcul des cotisations spéciales et de la remplacer par une obligation d'établir le montant reflétant « la meilleure estimation du risque » (un montant actualisé et établi selon des principes actuariels) qui contribuera à réduire le risque systémique en cas de faillites en série d'assureurs membres. À la demande de notre conseil, le personnel de la SIMA explore d'autres options qui aideraient à atténuer le risque pour l'industrie. En voici des exemples :



- **Traitement différent des cotisations spéciales de la SIMA** – La SIMA estime qu’il serait avantageux pour les membres que le BSIF accepte de modifier le traitement du capital dans sa formule de calcul du TCM à l’égard des obligations sur plusieurs années de la SIMA. On reconnaît ainsi les risques systémiques liés au fait que les membres sont tenus de rendre compte dans leur passif comptable de la totalité (100 %) de leurs cotisations prévues. Nous discutons directement de cette question avec le BSIF. Cette discussion arrive à point nommé puisque le BSIF procédera à la révision de la norme de capital des assureurs IARD en 2025.
- **Désignation de la SIMA comme « association d’indemnisation » en vertu de la Loi sur les sociétés d’assurance fédérale** – La SIMA assure le suivi relatif à la demande qu’elle a présentée à Finances Canada en vue de l’obtention de cette désignation. Il sera plus facile pour la SIMA d’échanger de l’information et de se présenter comme un intervenant de confiance si elle est officiellement reconnue par la Loi.
- **Poursuite des exercices de simulation de cas d’insolvabilité** – Au début de juillet, la SIMA collaborera avec l’Autorité des services financiers de la Colombie-Britannique (BCFSA) et d’autres parties prenantes (notamment le BSIF, le CCRRA, Finances Canada, le BAC et le conseil de la SIMA) pour faire un exercice de simulation informatique visant à examiner l’impact sur le secteur des services financiers de cette province d’un séisme majeur (et des répliques lui succédant) et à vérifier l’efficacité et l’efficacités des protocoles d’intervention.

### **Plan d’action relatif aux couvertures et aux plafonds d’indemnisation**

En 2024, nous nous sommes d’abord attachés à compléter le plan d’action relatif à la réévaluation de nos couvertures et plafonds d’indemnisation. Nous nous étions engagés envers le Conseil canadien des responsables de la réglementation d’assurance (CCRRA) en 2020 à réévaluer tous les cinq ans au minimum les couvertures et les indemnités et à entreprendre la prochaine évaluation dans les trois ans (2023). Cette réévaluation fut l’enjeu prioritaire de la SIMA en 2023. Elle s’est fondée de nouveau sur trois principes directeurs : équité, transparence/clarté et modernisation. Nous avons examiné l’étendue des couvertures, les plafonds de réclamation, le remboursement des primes non acquises, les demandes d’indemnité pour difficultés exceptionnelles, la limite d’admissibilité pour l’assurance des entreprises et les plafonds d’indemnisation à l’échelle provinciale (plus précisément, la pertinence de plafonds plus élevés dans certaines provinces pour tenir compte des coûts d’indemnisation moyens qui y sont supérieurs).

L’analyse à laquelle nous avons procédé a démontré de manière convaincante que la SIMA offre aux titulaires de police canadiens un degré de protection très élevé. En moyenne, les réclamations de quelque 98 % des titulaires d’une assurance des particuliers seraient entièrement couvertes en cas de faillite d’un membre de la SIMA (et les 2 % qui resteraient le sont en partie). Nous avons constaté que les plafonds la SIMA sont aussi robustes dans toutes les provinces. Il est toutefois clairement apparu que l’inflation avait entraîné l’érosion des plafonds de la SIMA au cours de la courte période de trois ans écoulée entre 2020 et 2023.

Notre conseil d’administration a recommandé au CCRRA que les plafonds d’indemnisation de la SIMA pour l’assurance automobile et l’assurance des biens des particuliers soient rajustés annuellement en fonction de l’inflation. Nous nous sommes engagés à élaborer des options visant l’établissement d’un modèle différent de règlement des réclamations pour difficultés exceptionnelles en vue de pouvoir traiter les volumes potentiellement élevés de réclamations susceptibles de

découler de la faillite d'un membre liée à une catastrophe naturelle. Les autorités de réglementation ayant accepté nos recommandations, la mise en œuvre des premiers rajustements en fonction de l'inflation est prévue pour le 1<sup>er</sup> juillet. Le plafond d'indemnisation a été porté de 500 000 \$ à 520 000 \$ pour l'assurance des biens des particuliers et de 400 000 \$ à 415 000 \$ pour l'assurance automobile. Les plafonds des assurances des entreprises seront réévalués tous les cinq ans.

### **Améliorer la capacité de résolution — Assureur-relais de la SIMA**

Notre travail sur la réévaluation des couvertures et des plafonds d'indemnisation étant terminé en grande partie, la SIMA se concentre sur la liste de grandes priorités établie par le conseil d'administration de la Société. Au nombre de ces enjeux prioritaires, notons les échanges avec le BSIF et les membres de la SIMA en vue d'établir un modèle de gouvernance approprié ainsi qu'une méthode de capitalisation optimale et une démarche d'établissement détaillée pour lancer l'« assureur-relais » à charte fédérale de la Société.

Pendant la consultation minutieuse que nous avons menée auprès de l'industrie en 2020 à propos de l'élargissement du « coffre à outils » de résolution de la SIMA, on a proposé d'intégrer à la SIMA un « assureur-relais » régi par le BSIF. Des discussions de suivi approfondies se sont tenues avec des parties prenantes clés en préparant notre Conférence de planification stratégique de juin 2022. Elles ont confirmé les arguments en faveur de l'ajout de cet outil (adapté à divers scénarios de crise ou d'autres situations critiques). On a fait valoir que notre homologue du secteur canadien de l'assurance-vie, Assuris, avait déjà constitué une entité de ce type (SIAP Vie) réglementée par le BSIF. Assuris a fourni à la SIMA de l'information utile quant aux coûts opérationnels relativement faibles liés à la présence de cet outil précieux dans son arsenal de résolution.

Un mécanisme de ce genre, conçu spécialement pour répondre aux besoins de l'industrie des assurances IARD, améliorerait grandement la capacité d'intervention de la SIMA. Celle-ci serait en meilleure position pour bien jouer son rôle de partenaire de résolution auprès des autorités de réglementation chargées des dossiers d'assureurs en difficulté dans des situations particulières, mais plausibles, notamment si l'assureur avait des passifs « toxiques » ou s'il s'agissait de l'un des 17 principaux membres de notre industrie, dont la liquidation immédiate serait très coûteuse pour toutes les parties concernées.

À la demande de notre conseil, nous avons discuté avec le BSIF de cette amélioration possible à notre infrastructure de résolution. Le BSIF s'est montré ouvert et nous a fourni un plan pour simplifier notre processus de demande d'établissement d'un assureur-relais. Nous avons travaillé en 2023 à l'élaboration d'un projet initial de demande que nous avons soumis au BSIF. Sans surprise, ce dernier nous a par la suite transmis une liste détaillée de sujets et de questions (entourant la gouvernance, la capitalisation, le processus juridique, le cheminement de l'information et l'opérationnalisation) qu'il faudrait aborder aux prochaines étapes du processus. Le travail se poursuit dans ce dossier et des rencontres de contrôle mensuelles sont prévues entre la SIMA et des membres clés du personnel du BSIF pour assurer la gestion efficace, en temps utile, de ce projet d'envergure.

Pour la SIMA, il s'agit d'une initiative capitale susceptible d'améliorer considérablement sa capacité de résolution. De toute évidence, la structure de notre industrie change, et on constate une forte tendance à la consolidation. Il en résulte une augmentation du nombre d'assureurs membres qui, en cas de difficultés financières, pourraient mettre la Société dans l'obligation d'imposer une cotisation générale dont le seul prélèvement menacerait d'autres assureurs membres. Des solutions de résolution autres que la simple liquidation sont devenues impératives.

La SIMA a pris d'importantes mesures pour améliorer sa capacité financière, utiliser efficacement les pouvoirs de résolution qui lui ont été conférés au moment de sa création et prévenir le risque systémique pour l'industrie. Parmi ces mesures, notons l'adoption d'un *Protocole de résolution* en 2021, la modification approuvée par les membres du *Plan de fonctionnement* de la Société (afin de pouvoir recourir au Fonds d'indemnisation et à d'autres ressources pour financer des solutions de résolution), et l'ajout de liquidités accessibles rapidement grâce à une facilité de crédit de soutien. L'établissement d'un assureur-relais représente une autre étape clé.

Nous aspirons à compléter le processus d'approbation de l'assureur-relais d'ici la fin de l'année et à amorcer les étapes nécessaires à l'établissement de l'assureur-relais (sous réserve de l'approbation des autorités de réglementation et des membres) en 2025.

### **Augmenter notre capacité financière — Options à moyen terme**

L'augmentation de la capacité financière de la SIMA est un autre enjeu prioritaire de la Société pour 2024. Nous examinons la possibilité de recourir aux marchés financiers pour trouver du financement par emprunt dans le cas où les besoins en liquidités seraient supérieurs aux fonds auxquels le mécanisme de cotisation générale de la SIMA pourrait donner accès. Cette solution a été appliquée récemment par la Louisiana Insurance Guaranty Association (LIGA) et la Florida Insurance Guaranty Association (FIGA) pour avoir accès rapidement aux fonds nécessaires à régler un nombre considérable de réclamations découlant d'une série d'ouragans dévastateurs.

En 2022, la LIGA a lancé une émission d'obligations (ayant bénéficié d'une cote Moody's A1) qui a permis de réunir 478 M\$. Ces obligations sont assorties d'un coupon de 5 % et viennent à échéance en 2038. Dans l'éventualité où des faillites liées à un ouragan excéderaient la capacité de cotisation de la FIGA, ou si cette dernière souhaitait étaler le prélèvement des cotisations sur une plus longue période, elle pourrait émettre des obligations (à concurrence de 750 M\$ et avec une échéance maximale de 30 ans) en vue de recueillir les fonds nécessaires à régler les réclamations admissibles.

La SIMA examine aussi activement les implications pour la Société de l'attribution d'une cote favorable par une ou plusieurs agences de notation importantes. L'obtention d'une telle cote est une autre option économique qui permettrait à la SIMA d'intervenir dans un éventail plus grand de situations de crise. Nous poursuivons notre dialogue avec les agences de notation.





# Forum des gestionnaires de risques de la SIMA

## Rencontres et webinaires à venir – par Ian Campbell



Le Forum des gestionnaires de risques a pour but d'améliorer la gestion des risques au sein de l'industrie des assurances IARD :

- en favorisant la discussion sur des pratiques exemplaires de gestion des risques au sein de l'industrie et la mise en commun de ces pratiques;
- en examinant et en communiquant de l'information d'actualité sur la gestion des risques;
- en servant de ressource en gestion des risques pour la SIMA et pour les organismes de réglementation de l'assurance;
- en permettant la discussion sur des risques majeurs existants et des risques émergents importants au sein de l'industrie;
- en fournissant des ressources et de l'information pour faciliter la recherche sur la gestion des risques et sur des sujets de gouvernance connexes.

### Webinaires sur les risques émergents

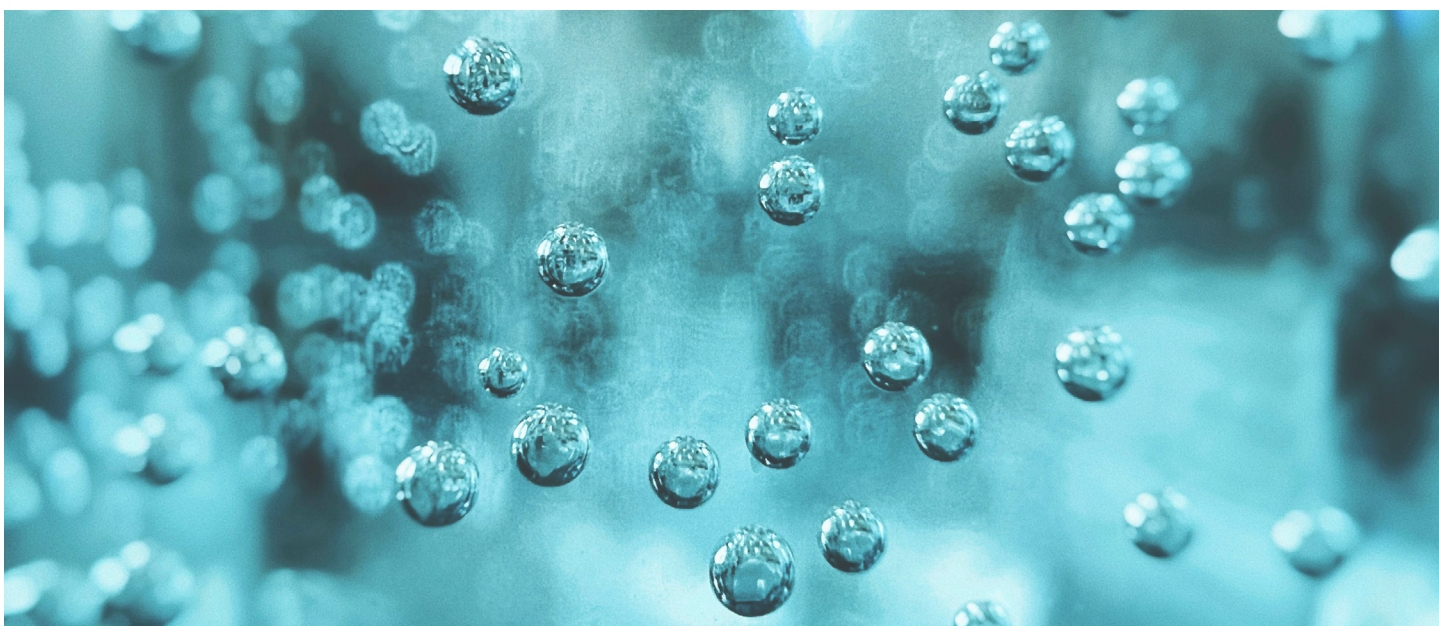
Trois webinaires sur les risques émergents ont lieu chaque année. Ils réunissent des membres du Forum de tout le Canada dans le cadre d'une discussion en profondeur sur des aspects techniques d'un enjeu précis de la GRE.

#### Webinaires sur les risques émergents en 2024

**Jeudi 31 octobre\***

Sujet : Substances perfluoroalkyliques et polyfluoroalkyliques (SPFA)

\* Veuillez noter qu'il s'agit d'une nouvelle date.



## Rencontres du Forum des gestionnaires de risques

Au début des rencontres, un conférencier traite d'un sujet d'actualité qui touche l'industrie. Viennent ensuite des présentations de représentants de l'industrie ou d'experts sur des enjeux actuels dans le domaine de la gestion du risque d'entreprise (GRE).

### Rencontres du Forum en 2024

#### Jeudi 19 septembre

Conférencier : **Michael George** – (Chef de la direction, Tokio Maritime Canada)

Sujet — Discussion 1 : Risque lié aux tiers

Sujet — Discussion 2 : Traitement équitable des clients

#### Jeudi 28 novembre

Conférencier : **Fabian Richenberger** – (Vice-président directeur, Assurance des entreprises et opérations d'assurance, Definity)

Sujet — Discussion 1 : Le point sur la réassurance

Sujet — Discussion 2 : Changement climatique



Pour obtenir des renseignements sur l'inscription aux activités (préinscription obligatoire) ou pour recevoir les avis envoyés aux membres du Forum, veuillez vous adresser à Ian Campbell, vice-président aux opérations à la SIMA, à [icampbell@pacicc.ca](mailto:icampbell@pacicc.ca) ou au 647-264-9709.

Denika Hall  
Rédactrice en chef  
et graphisme

SIMA

**PARLONS SOLVABILITÉ**

80, rue Richmond Ouest, bureau 607  
Toronto (Ontario) Canada M5H 2A4

Site Web :  
[www.pacicc.ca](http://www.pacicc.ca)

Tél : 416-364-8677

Pour vous désabonner ou  
pour obtenir de l'information  
Courriel : [dhall@pacicc.ca](mailto:dhall@pacicc.ca)