

Notre Division des produits-créneaux confère capacité de souscription et compétence en matière de produits aux distributeurs qui commercialisent les programmes d'assurance dommages spécialisée, d'assurance maladie spécialisée et de garantie. Nous souscrivons des programmes gérés par des distributeurs dans une variété de lignes spécialisées telles que l'assurance du créancier, l'assurance maladie, la garantie, les biens à haut risque, les dangers et risques divers, ainsi que l'assurance de la responsabilité civile générale principale et complémentaire.

Notre succès repose sur le partenariat

Notre équipe de la Division des produits-créneaux travaillera avec vous pour développer le potentiel de votre entreprise de programmes spécialisés. Vos connaissances des marchés spécifiques, ainsi que votre capacité à assurer la gestion du marketing, de la distribution, de la souscription initiale et de l'administration des polices, vous permettent de contrôler la croissance du programme. Nous agissons à titre de partenaire de souscription en étudiant et en approuvant la tarification, les critères de souscription et les règles d'admissibilité utilisés dans le programme.

Grâce à cette approche spécialisée, notre Division des produits-créneaux peut étudier et approuver rapidement les programmes.

Un créneau dans un créneau

Nous avons classé les produits-créneaux dans trois catégories spécifiques.

1. Produits d'assurance supplémentaires

Ces produits font office de produits supplémentaires qui sont vendus pour compléter l'achat principal du client.

Par exemple :

- Programme combiné d'assurance au premier dollar et de réassurance en excédent de pertes des médicaments sur ordonnance d'Échelon pour le Secteur des pensions et des programmes sociaux et de santé.
- Garantie de maison neuve
- Garantie de système domestique
- Garantie de rénovation résidentielle
- Garantie des pièces d'origine
- Assurance décès et mutilation par accident des camionneurs
- Assurance de frais juridiques
- Assurance remboursement des frais d'école privée

2. Produits d'affinité

Les produits d'affinité sont conçus comme des ensembles de produits ou des produits autonomes vendus à des groupes qui ont en commun leur emploi, leur poste, leur profession ou toute autre association.

Par exemple :

- Assurance maladie complémentaire et assurance dentaire individuelles
- Forfait centre de recyclage
- Forfait boutique du pro du golf
- Forfait exploitation agricole
- Assurance de frais juridiques
- Assurance du créancier
- Forfait assurance contre les erreurs et omissions pour cabinet de naturopathe

3. **Gammes de produits supplémentaires**

Les gammes de produits supplémentaires sont conçues pour les secteurs d'activités difficiles à placer qui ne sont habituellement pas offerts par les assureurs du marché standard.

Par exemple :

- Réassurance de groupe en excédent de pertes pour l'assurance maladie complémentaire et les soins dentaires
- Couverture des prix
- Assurance de responsabilité civile générale
- Assurance responsabilité civile complémentaire d'entreprise
- Assurance responsabilité civile risques particuliers des entreprises
- Responsabilité civile personnelle
- Assurance des marchandises transportées par camion
- Assurance-équipement de l'entrepreneur
- Biens surtaxés
- Bâtiment en cours de construction

Protection offerte par la réassurance

Les clients d'aujourd'hui partagent les risques de leurs programmes à l'aide de franchises plus élevées ou de participation à risque complet. CIM Reinsurance Company Ltd (à la Barbade) est une société affiliée qui nous offre d'autres structures de transfert de risques. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec notre bureau.

Exigences du programme

Une fois qu'une occasion de développement de programme a été identifiée, diverses exigences doivent être respectées. Parmi celles-ci :

- Environ 500 000 \$ par année de primes émises brutes.
- Un historique connu de gestion des sinistres pour le portefeuille.
- Une expertise et une capacité de gestion du système de la part du bureau du courtier à gérer le programme

Pendant le processus, nous travaillons avec nos courtiers pour mettre au point :

- la recherche du marché
- les profils de risques
- les modèles de souscription
- les libellés de polices spécialisées
- les systèmes de tarification spécifiques au programme
- les systèmes de surveillance du rendement
- les systèmes de rapport mensuel

Personnes-Ressources

Michael Rocchi

Vice-président, Division des produits-créneaux

Nancy Patterson

Directeur, D'accident et santé, Division des produits-créneaux