

L'assurance crédit à l'exportation porte généralement sur des risques commerciaux comme l'insolvabilité de l'acheteur étranger, le défaut, la répudiation du contrat et la résiliation unilatérale du contrat. Elle couvre aussi des risques politiques comme le blocage de fonds ou les difficultés de transfert, la guerre, les hostilités, la révolution et l'annulation de permis d'exportation et d'importation par des gouvernements étrangers.

Ce type d'assurance ne vise pas toutefois les pertes résultant de différends commerciaux entre un exportateur et un acheteur étranger. Ces différends doivent généralement être réglés à la satisfaction de l'assureur avant que celui-ci accepte d'évaluer une demande de paiement. Par exemple, si un acheteur refuse de payer des marchandises parce qu'il prétend qu'il n'a pas reçu ce qu'il a commandé, un tribunal d'arbitrage devra résoudre la question en faveur de l'exportateur avant que celui-ci ne puisse percevoir un montant d'assurance.

Les primes demandées pour l'assurance crédit à l'exportation sont proportionnelles aux risques de l'opération et à la mesure dans laquelle l'exportateur est disposé à courir une partie du risque. Les assureurs de crédit à l'exportation exigent en général que l'exportateur assume une certaine partie des risques.

La coassurance permet à l'exportateur de partager une partie de la perte d'un crédit à l'exportation assuré. Dans une police de coassurance 90/10, l'assureur paierait 90 \$ sur chaque tranche de perte de 100 \$, alors que l'exportateur absorberait les 10 \$ restants. Le partage des risques par le biais de la coassurance tend à inciter l'exportateur à éviter des ventes à l'étranger comportant un risque de crédit élevé.

Une franchise fait que l'exportateur absorbe la première perte d'un compte irrécouvrable à l'exportation jusqu'à concurrence d'une certaine somme. Par exemple, si la franchise de la police s'élève à 100 \$, l'exportateur absorberait la première tranche de 100 \$ d'une perte de 5 000 \$, alors que l'assureur remettrait à l'exportateur les 4 900 \$ restants de la perte. Les franchises servent habituellement à réduire les frais administratifs de l'assureur qui doit traiter de très petites réclamations.

L'assureur établit les risques d'une opération en examinant les aspects suivants :

- Le type de protection requise. Par exemple, la protection «risque politique seulement» est moins risquée pour l'assureur, mais l'exportateur est plus exposé que si la police couvrait à la fois le risque politique et le risque commercial.
- La répartition du risque. Un portefeuille diversifié de comptes débiteurs d'exportation comporte moins de risques pour l'assureur qu'un portefeuille composé d'un ou de deux gros clients seulement. Il en coûte moins cher d'assurer le premier portefeuille que le second.
- Les conditions de crédit. Les comptes ouverts prévoyant le paiement quatre-vingt-dix jours après la livraison seront plus coûteux à assurer, alors que les lettres de crédit coûteraient moins cher.