

Préparer les dossiers de taille importante en trois étapes pour assurer votre succès

Guide du conseiller



Nous sommes l'Équitable

Nous sommes fiers d'être au service de la clientèle depuis plus de 100 ans, au Canada et seulement au Canada. En 1920, Sydney Tweed fonde la société *Ontario Equitable Life and Accident Insurance Company* dans un bureau de deux pièces situé au deuxième étage d'un édifice à Waterloo, en Ontario. En 1936, notre Compagnie a été renommée L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

Depuis ces humbles débuts, nous sommes aujourd'hui simplement connus sous le nom de l'Équitable^{MD} (la « compagnie »). Nous sommes la seule et unique compagnie mutuelle d'assurance vie canadienne réglementée au fédéral par le Bureau du surintendant des institutions financières.

Aujourd'hui, nous offrons des solutions financières qui protègent et soutiennent plus d'un million de personnes partout au Canada, d'un océan à l'autre. Nous offrons des solutions en matière d'assurance individuelle, d'assurance collective et d'épargne-retraite. Nous collaborons avec des conseillers financiers indépendants pour aider nos clients à atteindre la sécurité financière et à la maintenir tout au long de leur vie.

Notre objectif est de vous fournir les outils dont vous avez besoin afin qu'ensemble, nous puissions continuer à accroître notre succès déjà croissant sur le marché des contrats de taille importante.

Préparer les dossiers de taille importante en trois étapes pour assurer votre succès

Lorsque vous élaborez un plan pour un contrat de taille importante, il est nécessaire de comprendre la situation de la cliente ou du client, ses objectifs et ses résultats escomptés. Il est important de poser les bonnes questions et d'obtenir le soutien d'une équipe d'experts en assurance et de tarificateurs spécialisés dans les contrats de taille importante. Ces experts peuvent vous aider à comprendre les besoins et la complexité des clients titulaires de contrats de taille importante.

Il existe un processus en trois étapes à suivre lorsque vous préparez un dossier de taille importante :



la collecte de renseignements



lettre de présentation



lettre explicative

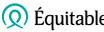


Collecte de renseignements

Un processus minutieux de collecte de renseignements vous aide à déterminer les besoins des clients et la meilleure solution d'assurance pour répondre à ces besoins. Chez l'Équitable, nous avons des outils à vous proposer pour vous aider avec votre processus de collecte de renseignements.

Une fiche de collecte de renseignements sur l'entreprise

La [fiche de renseignements sur l'entreprise](#) de l'Équitable peut vous aider à obtenir une vue d'ensemble des éléments d'actif des clients. Elle peut faire également partie du processus de planification financière ou de la relève pour aider les clients à atteindre leurs objectifs personnels et ceux de leur entreprise.



Fiche de renseignements sur la planification financière de votre entreprise

Renseignements confidentiels

Les renseignements que vous fournissez dans la présente fiche de renseignements peuvent aider votre conseillère ou votre conseiller financier à élaborer un plan financier et de succession afin de vous aider à atteindre vos objectifs personnels et ceux de votre entreprise.

planification avancée en matière d'assurance

Renseignements sur le client

Nom de toute personne titulaire de contrat _____

Nom de l'entreprise (dénomination sociale complète) _____

Adresse _____ rue _____ ville _____ province _____ code postal _____

Personne-ressource _____ téléphone au travail _____ téléphone cellulaire _____ adresse courriel _____

Effectuez-vous actuellement une planification successorale ou commerciale? Oui Non

Dans l'affirmative, veuillez fournir des précisions : _____

Renseignements sur l'entreprise

Entité commerciale

Entreprise à propriétaire unique Société en nom collectif

Société par actions, veuillez préciser : Société privée Société de portefeuille

Société à grand nombre d'actionnaires Société en exploitation

Numéro de constitution _____ Numéro d'entreprise du Québec (NEQ) _____

Propriété

Veuillez remplir le tableau ci-dessous pour chaque entité commerciale. Vous devrez fournir une copie des documents suivants :

- les organigrammes de l'entreprise;
- les statuts constitués (le cas échéant);
- le contrat de société (le cas échéant);
- les états financiers les plus récents dans le cas d'une société par actions ou d'une société en nom collectif, et l'état des résultats dans le cas d'une entreprise à propriétaire unique;
- les documents relatifs à la fiducie familiale si des actions ou des participations sont détenues par une fiducie familiale.

L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada | 1 800 722-6615 equitable.ca/fr



Présentation de la solution d'assurance vie et structure de la propriété du contrat pour réaliser les objectifs des clients

Les renseignements concernant les dossiers de taille importante peuvent être très compliqués, et les états financiers et les structures de société peuvent porter à confusion. L'Équitable met à votre disposition des experts spécialisés dans les contrats de taille importante pour vous aider à identifier clairement les objectifs et les défis des clients. Votre gestionnaire régional des ventes peut vous mettre en contact avec des consultants en planification fiscale et successorale pour vous aider à :

- comprendre les renseignements;
- déterminer les objectifs de la cliente ou du client;
- quantifier et comprendre le besoin d'assurance vie;
- identifier la façon dont l'assurance vie doit être détenue;
- suggérer d'autres possibilités de planification fiscale et successorale pour le client;
- présenter la solution proposée au client de manière compréhensible.

Pour obtenir de plus amples renseignements et des ressources, visitez notre page Web destinée aux [marchés des contrats de taille importante](#).

Lettre de présentation

La lettre de présentation est un moyen de raconter l'histoire des clients aux tarificateurs. Elle consiste à expliquer qui est le client et pourquoi il a besoin d'une assurance. C'est l'occasion de présenter la cliente ou le client sous son meilleur jour et d'exposer les risques qui pourraient être pris en charge à l'aide d'une solution d'assurance vie.

Que devrait comprendre la lettre de présentation?

- Les circonstances de la demande.
- L'objet de l'assurance.
- La justification financière du montant demandé – y compris les renseignements sur les éléments d'actif personnels et ceux de l'entreprise.
- Les antécédents et la structure de l'entreprise.
- Toutes les nouvelles, comme les acquisitions de nouvelles entreprises ou les nouveaux secteurs d'activité.
- Le personnel clé au sein de l'entreprise.
- L'existence de plusieurs bureaux ou emplacements.
- Donnez des explications détaillées de tout concept utilisé – soit le transfert de patrimoine intergénérationnel, le plan de financement immédiat ou le Transfert de patrimoine-privilege^{MD} *Entreprise*.
- Dressez une liste des gestionnaires régionaux des ventes, des consultants spécialisés en dossiers complexes ainsi que des planificateurs fiscaux et successoraux avec qui vous avez collaboré.
- Indiquez tout renseignement supplémentaire précisant le contexte des renseignements de la proposition.



Conseil : Effectuez une recherche sur Google à propos de votre client pour être au fait de tout renseignement ou article défavorable, ou de l'existence possible de problèmes d'ordre juridique. Cette démarche peut être utile pour informer les tarificateurs d'une situation avant qu'elle ne devienne un problème.

Rassembler correctement tous les éléments pour compléter un dossier permet d'éviter les retards dans le processus de tarification

- Tarification financière (vérification d'un tiers)
 - Les avis de cotisation ou les formulaires de déclaration de revenus T1 des deux dernières années sont requis.
- Données financières de l'entreprise :
 - Le bilan financier, les états des résultats et les notes afférentes des deux dernières années sont requis.
- Ressources supplémentaires :
 - Le rôle d'évaluation foncière.
 - Les relevés de placement.
 - Les statuts constitutifs et les règlements administratifs ou la résolution des dirigeants qui indiquent les signataires autorisés (les renseignements doivent indiquer qui a le pouvoir de signer pour engager la société – il s'agit d'une exigence relative à la lutte contre le blanchiment d'argent)

Tarification des dossiers de taille importante

- L'Équitable dispose d'une équipe de tarification spécialisée dans les contrats de taille importante, qui possède l'expérience et l'expertise nécessaires pour vous aider à gérer la complexité de votre dossier de taille importante.
- Vous aurez une relation individuelle avec une tarificatrice ou un tarificateur spécialisé pour votre dossier de taille importante.
- Vous aurez une communication directe avec le tarificateur par le moyen que vous préférez (le courriel ou le téléphone).
- Le but de l'équipe spécialisée dans les dossiers de taille importante est de trouver des solutions pour vous et pour la cliente ou le client.





Approche axée sur les clients

Nos proposants sont nos propriétaires
Nous sommes axés sur les solutions
Nos tarificateurs sont responsables
La communication est primordiale



Rétention

Une capacité interne
Des partenariats de réassurance solides
Un engagement visant à communiquer rapidement les preuves médicales



Les gens

Plus de 150 ans d'expérience
Des gestionnaires de dossiers complexes
Des relations privilégiées



Preuve de tarification

Services paramédicaux et de DMT personnalisés
Commande de DMT flexible
Âge et montant concurrentiels



Recherche

Une analyse concurrentielle continue
La recherche fondée sur la preuve éclaire l'innovation
Une recherche axée sur un compte des contrats avec participation solide



Lettre explicative

Une fois qu'un contrat est établi et, avant qu'il ne soit livré à votre cliente ou client, vous devez de préparer une lettre explicative pour remplir vos tâches de conformité. Lorsque vous rédigez votre lettre explicative, vous pouvez y inscrire les renseignements de votre collecte de renseignements et de votre lettre de présentation.

La lettre explicative devrait comprendre les mêmes raisons de souscrire l'assurance que vous avez communiquées avec le Service de la tarification – c'est-à-dire pourquoi la cliente ou le client cherche à obtenir une assurance et les résultats positifs qu'il espère obtenir.

L'Équitable a créé des [modèles de lettres explicatives](#) que vous pouvez utiliser comme guide.

[L'équipe spécialisée dans les contrats de taille importante](#) de l'Équitable est là pour vous soutenir dans votre processus de préparation de dossiers de taille importante afin qu'ils soient couronnés de succès. Pour de plus amples renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec votre représentante ou représentant grossiste.

À propos de l'Équitable

Chez l'Équitable, nous croyons en la force de travailler ensemble. Cela oriente notre façon de collaborer les uns avec les autres, la façon dont nous aidons nos clients et nos partenaires, et la façon dont nous soutenons les communautés où nous vivons et travaillons.

Ensemble, nous et nos partenaires de partout au Canada offrons des solutions en matière d'assurance individuelle, d'assurance collective et d'épargne-retraite. Ainsi, nous aidons nos clients à se protéger aujourd'hui tout en préparant demain.

Nous croyons que le monde est meilleur lorsque nous travaillons ensemble à bâtir une vie Équitable pour tous.



MC et MD indiquent respectivement une marque de commerce et une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

2179FR (2024/09/20)