

Note informative de tarification

Lettre d'accompagnement de la proposition d'assurance



Une note informative de tarification est une communication adressée au tarificateur qui vous donne la possibilité de fournir des renseignements supplémentaires – souvent utilisé pour « faire valoir » le cas au tarificateur. Elle peut servir à préciser des détails sur les tâches professionnelles, l'état de santé et la situation financière du proposant.

Pourquoi utiliser une note de tarification

Vous avez pris le temps de vous familiariser avec les objectifs et la situation financière de votre client. Un tarificateur ne rencontrera jamais le client et pourrait ne pas être en mesure de justifier facilement sa décision sans renseignements supplémentaires. La note de tarification peut comprendre d'autres types de détails, selon la situation du proposant. En règle générale, la divulgation de plus de renseignements simplifie et accélère l'ensemble du processus.

Quand présenter une note de tarification

Il n'est pas nécessaire de transmettre une note avec chaque proposition. Cependant, elle peut être utile au tarificateur et l'aider à mieux comprendre le proposant si ce dernier :

- A des problèmes de santé existants et importants
- A des comportements négatifs influant sur sa santé, comme la consommation de drogues ou l'abus d'alcool
- A des accusations criminelles contre lui ou s'est fait suspendre son permis de conduire
- Voyage beaucoup
- Demande un montant d'assurance très élevé

Renseignements à inclure dans une note informative de tarification

Une note doit notamment inclure des renseignements généraux sur la vente (voir le tableau ci-dessous pour plus de détails) :

- Depuis quand vous connaissez le proposant ;
- L'objectif de l'assurance ;
- Des précisions relatives à tout élément indiqué ci-dessus (santé, mode de vie, finances, etc.) ;
- Les détails relatifs à toute assurance existante et à toute intention de la remplacer, le cas échéant ;
- La participation d'autres professionnels à la vente (avocats, comptables, etc.) ;

Proposition d'assurance individuelle :

Objet et renseignements généraux	Police et montant de la couverture	Renseignements personnels	Documents supplémentaires (si pertinents)
<ul style="list-style-type: none"> • Besoins particuliers satisfaits • Valeur nette et revenu du client • Antécédents en assurance (mode de vie, santé, voyage, autres facteurs de risque) • Concepts de vente et matériel de marketing utilisés • Participation d'autres professionnels financiers (avocat, notaire, comptable, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Expliquez pourquoi le type de police a été choisi (p. ex., pourquoi avoir choisi une assurance avec participation 10 paiements avec option de dépôt supplémentaire) • Comment le capital assuré a-t-il été déterminé ? • Dans le cas des primes importantes, comment le client continuera-t-il à financer ses primes ? • Inclure toute couverture existante et les montants demandés 	<ul style="list-style-type: none"> • Antécédents professionnels • Titres professionnels • Activités communautaires • Activités personnelles • Situation familiale (surtout pour les familles complexes ou séparées) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sommaire des recommandations, plan financier et plan successoral • Rapports produits par d'autres professionnels financiers • États financiers personnels <ul style="list-style-type: none"> ○ Valeur nette ○ Budget ○ T4/T4A ○ Avis de cotisation ○ Entente de divorce ○ Relevé de prêt

**Assurance entreprise et assurance détenue par la société
(cela peut s'ajouter aux renseignements personnels figurant dans le
tableau ci-dessus)**

Objet et renseignements généraux	Police et montant de la couverture	Renseignements personnels	Documents supplémentaires (si pertinents)
<ul style="list-style-type: none"> • Besoins particuliers satisfaits • Valeur nette et revenu du client • Antécédents en assurance (mode de vie, santé, voyage, autres facteurs de risque) • Concepts de vente et matériel de marketing utilisés • Participation d'autres professionnels financiers (avocat, notaire, comptable, etc.) • Assurance personne clé <ul style="list-style-type: none"> ○ Expliquez en quoi il s'agit d'une personne clé • Aptitudes, expérience, relations, etc. • Financement de la convention de rachat de parts : <ul style="list-style-type: none"> ○ Justifier la valeur de l'entreprise et le pourcentage de participation de chacun. 	<ul style="list-style-type: none"> • Expliquez pourquoi le type de police a été choisi (p. ex., pourquoi avoir choisi un assurance avec participation 10 paiements avec option de dépôt supplémentaire) • Comment le capital assuré a-t-il été déterminé ? • Dans le cas des primes importantes, comment le client continuera-t-il à financer ses primes • Inclure toute couverture existante et les montants demandés 	<ul style="list-style-type: none"> • Historique et stabilité de l'entreprise • Type d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Sommaire des recommandations, plan financier et plan successoral • États financiers de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> ○ Bilan ○ État des résultats ○ État des flux de trésorerie ○ État des capitaux propres • Structure de l'entreprise (société d'exploitation, société de portefeuille) • Diagramme de structure de propriété (rachat de parts d'associé) • Production des ventes (ou autre justification pour la personne clé)