EMPIRE VIE
CIRCULAIRE D'INFORMATION

DATE : Le 5 mai 2014 **N° 2014-15**

CATÉGORIE : ASSURANCE

DESTINATAIRES : Agents généraux administrateurs, agents associés généraux, conseillers et agents généraux, conseillers financiers autonomes

OBJET : **Vendre aux membres de la famille**

Il est important de s'assurer qu'un conseiller sert une base de clients au-delà des membres de sa famille. Dans les provinces de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et du Manitoba, des exigences réglementaires existent qui nous obligent à retenir la rémunération d'un conseiller pour les ventes aux membres de sa famille jusqu'à ce que le conseiller ait vendu à au moins trois proposants non parents au cours des 12 mois précédents.

Veuillez continuer de vous assurer que vous répondez à toutes les exigences de chaque province où vous exercez des activités. Si vous ou vos conseillers vendez dans ces provinces, assurez-vous que vous avez vendu au moins trois polices à des personnes autres que des membres de votre famille afin de faire en sorte d'obtenir votre rémunération sans délai.

Compétence **Carol Anne Bracciodieta, directrice, Opérations, Placements, Services à la clientèle et aux courtiers, Marchés individuels**

MD Marque déposée de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.
Les polices sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.