

EMPIRE VIE

CIRCULAIRE D'INFORMATION

DATE : Le 11 mars 2013

N° 2013-09

CATÉGORIE : ASSURANCE

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

OBJET : Procédure pour traiter avec les clients existants qui ont déménagé

Les ventes des produits d'assurance de l'Empire Vie ont lieu sur la base d'une rencontre en personne avec les clients. Bien que nous n'acceptons pas les ventes à distance pour le moment, nous examinons la possibilité de le faire à l'avenir.

Si vous avez des clients actuels qui ont déménagé suffisamment loin pour qu'il ne soit plus possible pour vous de les rencontrer en personne, nous avons mis en place une procédure approuvée de vente par téléphone. Nous avons créé cette procédure pour vous aider exclusivement avec les ventes à vos clients actuels.

Exigences

- Vous ne pouvez vendre les produits qu'à vos clients actuels.
- Vous devez posséder un permis dans la province où le client est situé au moment de la signature de la proposition.
- Vous devez poser toutes les questions.
- Les produits d'assurance vie temporaires sont les seuls que vous pouvez vendre par téléphone.
- Les ventes sont limitées à un capital assuré maximal de 1 000 000 \$.
- La prime initiale doit être perçue à la livraison de la police.
- Aucun certificat d'assurance temporaire ne s'appliquera.
- Vous devez retourner le reçu de livraison dûment signé à l'Empire Vie.
- Vous devez modifier le rapport de l'agent afin d'indiquer que la proposition a été souscrite à distance.

Une infirmière paramédicale doit rencontrer le client et être témoin de la signature de la proposition. Vous devez payer tous frais paramédicaux engagés au-delà des montants publiés dans notre guide des exigences d'assurabilité selon l'âge et le montant.

Compétence **Caroline Keyes**, directrice et chef de la tarification, Opérations, Marchés individuels

