

Régimes *prosperité* à établissement garanti et simplifié



The logo for 'ivari' is centered on a solid blue background. The word 'ivari' is written in a white, lowercase, sans-serif font. Above the 'i' and 'a' are two identical pink, teardrop-shaped icons. To the right of the 'i' is a small 'MC' trademark symbol.

ivari^{MC}

Schéma de présentation



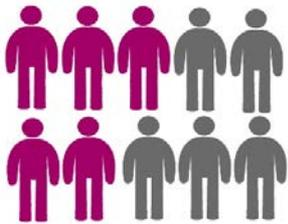
La différence au niveau du marché

A photograph of a businessman in a light blue shirt and a striped tie, holding a black pen and writing on a clipboard. The background is blurred, showing other people in a professional setting. A semi-transparent blue banner is overlaid at the bottom of the image.

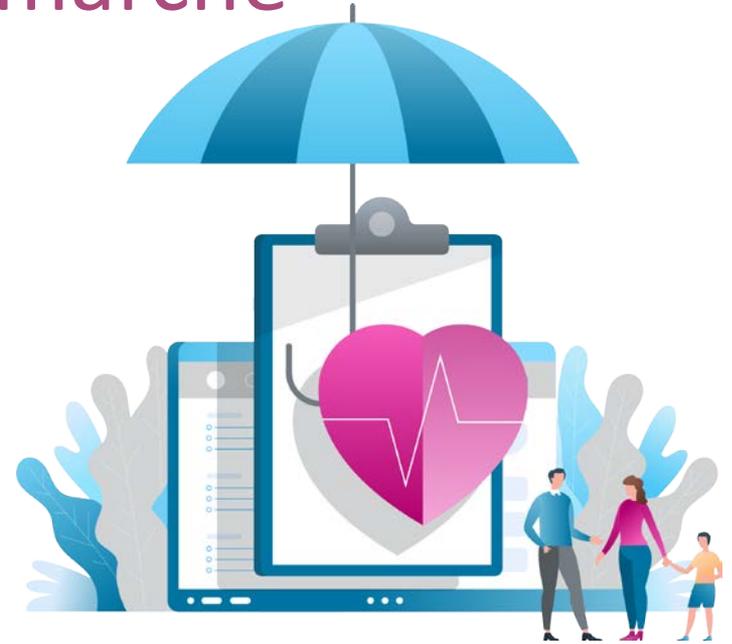
Opportunités sur le marché

La différence au niveau du marché

Les milléniaux, une génération sous-assurée



51 % des milléniaux n'ont aucune assurance vie.



Parmi les milléniaux,

38 %

pensent qu'ils ne seraient pas admissibles à une assurance.

62 %

n'ont souscrit aucune assurance vie en raison des frais engagés pour leur subsistance.

44 %

ont estimé le coût de l'assurance à plus de **5 fois** le coût réel.

6 sur 10

n'ont aucune assurance vie parce qu'ils ignorent le montant et le type de couverture dont ils ont besoin.

Étude 2018 du baromètre des assurances de LIMRA et de Life Happens

La différence au niveau du marché

Tendance – Ménages non assurés

57 %

des familles avec enfants auront besoin d'un soutien financier immédiat, advenant le décès du principal soutien.

50 %

des ménages pensent qu'ils sont sous-assurés.

30 %

des ménages n'ont aucune assurance vie.



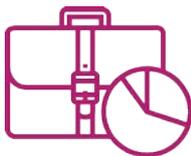
Lacunes en matière d'assurance – 3 billions \$ aux É.-U. et 1 billion \$ au Canada

Les régimes *prospérité* à établissement simplifié et garanti peuvent-ils être l'une des solutions?

Source : LIMRA (anciennement *Life Insurance & Market Research Association*, un organisme de l'industrie qui étudie les pratiques et tendances touchant le secteur de l'assurance vie.

La différence au niveau du marché

CONSEILLER



Une solution alternative susceptible de répondre aux besoins des clients non-assurés et des clients difficiles à assurer.

- Un produit dont les caractéristiques sont simples à comprendre et faciles à illustrer.
- S'adresse au marché des « **acheteurs encore indécis** »*.
- L'absence d'un examen médical et la non-exigence du rapport du médecin ou de la proposition détaillée.
- Une plateforme plus conviviale pour tous les utilisateurs.
- Un capital-décès garanti (remboursement des primes ou totalité du montant d'assurance, selon les années de la police).
- Le versement d'une rémunération, en sus des surcommissions aux distributeurs.

CLIENT



Une assurance alignée sur les besoins du client et qui tombe au bon moment.

- L'admissibilité est garantie, en dépit de la non-exigence du rapport du médecin et de l'absence d'un examen médical.
- Une couverture viagère avec des primes garanties.
- Le recours, au besoin, aux services d'experts-conseils en planification funéraire.
- Années 1 et 2 : remboursement des primes majorées d'intérêts simples.

* « Acheteurs encore indécis » (appelé « stuck shoppers » en anglais) est un terme qu'utilise LIMRA pour désigner les acheteurs d'assurance vie potentiels qui engagent le processus sans jamais aller au bout.

La différence au niveau du marché

Marché cible

Il s'agit d'un produit adapté aux clients ayant des besoins spécifiques ou à ceux désireux de protéger leurs familles.

Établissement garanti

- Un client qui est difficile à assurer en raison de ses problèmes de santé.
- Il existe des antécédents médicaux.
- Il s'est déjà vu refuser une demande d'assurance.
- Il recherche une protection pour couvrir les frais funéraires.
- Il veut souscrire une assurance sans se faire poser des questions d'ordre médical.
- Il cherche une prime mensuelle qui reste inchangée sa vie durant.

Établissement simplifié

- Le client est relativement en bonne santé.
- Il veut rapidement et facilement se prévaloir d'une assurance vie.
- Il veut éviter tout examen médical.
- Il cherche une couverture viagère.
- Il cherche une prime mensuelle qui reste inchangée sa vie durant.
- Il accepte de répondre à des questions simples sur son état de santé.

La différence sur le plan concurrentiel

Régimes *prospérité* à établissement garanti et simplifié



La différence sur le plan concurrentiel

LIMRA a effectué une étude et publié, en avril 2019, un rapport sur le marché canadien des régimes à établissement simplifié. Des données ont été ainsi recueillies auprès de 10 importants assureurs canadiens.

- Les assureurs se fient principalement aux renseignements fournis dans la proposition, plutôt que de recourir aux outils externes.
- Dans une proposition type, les questions sur le style de vie/les loisirs sont plus nombreuses que celles sur l'état de santé.
- L'assurance vie entière (notamment celle sans participation) est plus populaire que l'assurance temporaire.
- En règle générale, le calcul des primes est en fonction du sexe du proposant, de son usage du tabac et de son âge à l'établissement.
- Beaucoup d'assureurs posent des questions sur la citoyenneté et la profession du proposant.
- Âges à l'établissement : Capital assuré minimum entre 15 et 20 ans; capital assuré maximum entre 50 et 79 ans.
- Les proposants de moins de 74 ans occupent 94 % des parts de marché en assurance.
- Régimes à établissement simplifié : les proposants de moins de 74 ans contribuent à 91 % du volume total des primes.
- Bien que le montant d'assurance maximum puisse atteindre 300 000 \$, la moitié des souscriptions de polices se rapportent à un capital assuré inférieur à 50 000 \$.
- Les proposants des régimes à établissement simplifié sont plus nombreux à souscrire un capital assuré entre 5 000 \$ et 25 000 \$ (31 %).

Source : LIMRA, Rapport intitulé « Simplified Issue Made Simple – Canada », avril 2019

La différence sur le plan concurrentiel

Voici un aperçu de nos résultats à l'égard des principaux facteurs ci-dessous par rapport aux pratiques de l'industrie :

Facteur	Ce que fait l'industrie	Ce que propose <i>ivari</i>	Résultats
Pratiques de tarification	Recours à la base de données MIB pour procéder à la tarification des régimes à établissement simplifié.	Non-recours à la base de données MIB. <i>ivari</i> offre un capital assuré maximum de 50 000 \$ et fait confiance à ses conseillers. Cette approche accélère ainsi le traitement des propositions.	Réduction du délai d'établissement des polices, suite au non-recours à la base de données MIB.
Âge à l'établissement	Âge à l'établissement : 15 à 79 ans	Âge à l'établissement : 18 à 74 ans*	94 % des polices ont été souscrites par des proposant de moins de 74 ans, ce qui représente 91 % du volume total des primes.
Capital assuré	Options de capital assuré : 10 000 \$ à 500 000 \$	Options de capital assuré : 10 000 \$ à 50 000 \$*	Environ 54 % des polices à établissement simplifié souscrites prévoient le versement d'un capital assuré de 50 000 \$ ou moins. Cette proportion est encore plus élevée dans le cas des régimes d'assurance liés aux dépenses de fin de vie.
Nombre de questions pour déterminer l'admissibilité	En général, 4 à 5 questions dans toute l'industrie.	Les 5 questions qu' <i>ivari</i> pose au client pour déterminer son admissibilité au régime à établissement simplifié sont simples à comprendre et à expliquer.	S'aligne sur les pratiques de l'industrie.

Source : LIMRA, Rapport intitulé « Simplified Issue Made Simple – Canada », avril 2019

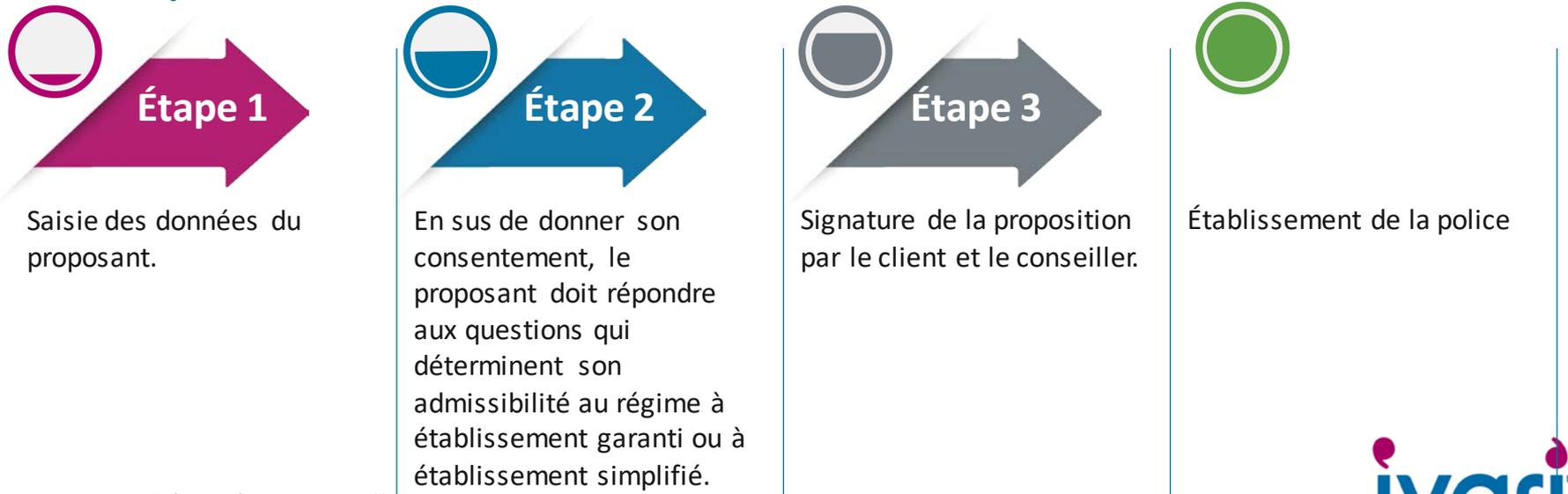
* Pour le régime *prospérité* à établissement garanti, l'âge maximum à l'établissement est de 69 ans et le capital assuré minimum et maximum est de 10 000 \$.

Processus de souscription – La différence pour les clients!

- Pour les régimes *prosperité* à établissement simplifié et garanti, il faut soumettre les propositions en ligne par le biais de la nouvelle plateforme ivari 360.
- La nouvelle interface utilisateur rend l'expérience unique et personnalisée.

LE PARCOURS DU CLIENT AU MOYEN DE L'OUTIL IVARI 360 EST À LA FOIS SIMPLE ET FACILE, COMME LE DÉMONTRENT LES 3 ÉTAPES CI-DESSOUS :

PARCOURS DU CLIENT



Toutes les façons de procéder à la saisie des données dans le système



EverestFuneral.ca/wfgagent

Un conseiller WFG peut, à partir du site ivari.ca ou du site EverestFuneral.ca, amorcer le processus d'ouverture de session.



www.ivari.ca

Le site EverestFuneral.ca renferme un lien vers la proposition électronique ivari 360. Après avoir cliqué sur ce lien, le conseiller sera dirigé vers la page d'ouverture de session sécurisée où il faudra entrer son adresse courriel et son mot de passe.

Si son adresse courriel et son mot de passe sont valides, le conseiller sera automatiquement dirigé vers le tableau de bord de la proposition ivari 360 (pas de connexion supplémentaire).



Connexion au portail sécurisé d'ivari réservé aux conseillers



Portail sécurisé d'ivari réservé aux conseillers



Type	Client Name	Product	Case Name	Last Account Date
Application	de	priority	priority	11/03/2019
Application	de	priority	priority	11/03/2019
Notice	de	de	de	01/02/2019

Proposition électronique ivari 360

Une fois sur le site ivari.ca, après avoir sélectionné « Accès-conseiller », le conseiller est invité à entrer son adresse courriel et son mot de passe avant que le portail sécurisé d'ivari réservé aux conseillers ne s'affiche.

Il y aura bientôt un nouveau bouton relié à la proposition ivari 360. Il dirigera automatiquement le conseiller WFG vers le tableau de bord de la proposition ivari 360 (pas de connexion supplémentaire).

Saisie des données sur le client



Mon espace de travail

Gestion des clients

Créer client

Gestion des propositions

Créer proposition

Gestion du système

Renseignements sur le conseiller

Archiver

Centre de messages

Déconnexion

Bienvenue TRAINING1 TRAINING1
ID conseiller training1
Réseau WFG
Langue Français (Canada)

Version du système 4.0.000
Plateforme: Server v1.1.516.89991

Mon espace de travail	Clients	Liste de Propositions			
Consultés récemment					
Type	Nom du client	Produit	Nom du dossier	Date de la dernière consultation	
Personne	,			13/04/2021	
Proposition	latern, patio	prospérité à établissement simplifié	prosperity Simplified Issue	13/04/2021	
Proposition	snow, john	Assurance temporaire prospérité 30 ans (renouvelable et transformable)	snow john	12/04/2021	
Proposition	Peak, Sneak	Assurance maladies graves Temporaire 20	Critical Illness R&C Term 20 Protection	12/04/2021	
Proposition	french, jazzmin	Assurance maladies graves Temporaire 10	Assurance maladies graves Temporaire 10	12/04/2021	
Proposition	smith, george	Assurance temporaire prospérité 30 ans (renouvelable et transformable)	prosperity TERM 30 year R&C with SelectOptions	12/04/2021	
1 - 6 sur 293 éléments					
Centre de messages					
Messages				Date	Pièces jointes
0 élément(s)					

Saisie des données sur le client

The screenshot displays the ivari 360 user interface. At the top left is the logo. The top right corner shows user information: 'Bienvenue TRAINING1 TRAINING1', 'ID conseiller training1', 'Réseau WFG', 'Langue Français (Canada)', 'Version du système 4.0.000', and 'Plateforme: Server v1.1.516.89991'. A left sidebar contains navigation links: 'Mon espace de travail', 'Gestion des clients' (with sub-link 'Créer client'), 'Gestion des propositions' (with sub-link 'Créer proposition'), 'Gestion du système', 'Renseignements sur le conseiller', 'Archiver', 'Centre de messages', and 'Déconnexion'. The main content area has three tabs: 'Mon espace de travail' (active), 'Clients', and 'Liste de Propositions'. Under 'Mon espace de travail', there is a 'Consultés récemment' table with columns: Type, Nom du client, Produit, Nom du dossier, Date de la dernière consultation, and an icon column. The table lists several 'Proposition' entries with dates from 13/04/2021 to 12/04/2021. A modal dialog titled 'Créer proposition' is open, featuring two radio buttons: 'Créer nouveau client' (unselected) and 'Choisir client existant' (selected). Below the radio buttons is a search field labeled 'Liste de clients' containing the text 'latern, patio'. At the bottom of the modal are 'Continuer' and 'Annuler' buttons. Below the table is a 'Centre de messages' section with a table showing 'Messages' and 'Date' columns, and a row indicating '0 élément(s)'. A pagination bar at the bottom of the modal shows '1 - 6 sur'.

Obtention du consentement du client

Mon espace de travail Belle Bonjour x Training1 Test x

Version du système 4.0.000
Plateforme: Server v1.1.516.89991

Client prospérité x

Gestion de la proposition

- Authorisation de divulgation des renseignements personnels
- Autorisations facultatives**
- Questions de tarification

Pourcentage de finalisation de la proposition

54 %

Autorisations facultatives

AUTORISATION DE LA DIVULGATION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS (ASSURÉ PRIMAIRE)

J'autorise *ivari* à communiquer mes renseignements personnels (tel qu'il est décrit dans les Avis de divulgation) à la société Everest pour que je puisse me prévaloir du Service personnalisé de planification funéraire offert par cette dernière. *

Oui Non

CONSENTEMENT À RECEVOIR DES COURRIELS (PROPRIÉTAIRE)

Je consens à recevoir des communications promotionnelles d'*ivari* par courriel, par message texte ou par toute autre voie électronique et je l'autorise à divulguer mes renseignements personnels (tel qu'il est décrit dans les Avis de divulgation) aux prestataires des services de marketing. *

En fournissant mon adresse électronique, j'accepte qu'*ivari* utilise mon courriel pour m'accorder l'accès au portail réservé à ses clients et où je peux consulter les renseignements sur ma police, le cas échéant.

Courriel

Vous pouvez retirer votre consentement en tout temps en communiquant avec *ivari* comme suit : 500-5000, rue Yonge, Toronto (Ontario) M2N 7J8. Téléphone : 1-800-846-5970 ou Télécopieur : 1-877-767-0477 (ou 416-883-5520).

Questions pour déterminer l'admissibilité du client



Bienvenue TRAINING1 TRAINING1
ID conseiller training1
Réseau WFG
Langue Français (Canada)
Version du système 4.0.000
Plateforme: Server v1.1.516.89991

Mon espace de travail Belle Bonjour x Training1 Test x

Client prospérité x

Gestion de la proposition
Autorisation de divulgation des renseignements personnels
Autorisations facultatives
Questions de tarification

Pourcentage de finalisation de la proposition
54 %

Questions sur l'admissibilité : Établissement garanti et Établissement simplifié

Pour être admissible au régime prospérité à établissement simplifié, les réponses aux questions doivent être honnêtes et sincères. Toute fausse déclaration pourrait rendre le contrat nul et non avvenu.

Au cours des 12 derniers mois :

a) Avez-vous fumé ou fait usage de cigarettes, cigares, pipe, tabac à mâcher, chicha/narguilé (pipe à eau), cigarillos (petits cigares), cigarette électronique (vapotage), timbres de nicotine, gomme Nicorette, tabac à priser, noix de bétel?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) Avez-vous fait usage de marijuana ou de produits du cannabis ou de cannabinoïdes plus de deux fois par semaine?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Désirez-vous répondre aux questions sur l'admissibilité au régime à établissement simplifié? Dans la négative, vous ne serez admissible qu'au régime prospérité à établissement garanti.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Précédent Continuer

Questions pour déterminer l'admissibilité du client

<p>Assurance en vigueur</p> <p>Renseignements sur le paiement</p> <p>Attestation et autorisation</p> <p>Remplir la proposition</p> <p>Pourcentage de finalisation de la proposition</p> <p>58 %</p>	<p>polyposé (CNCSP):</p> <p>e) Consommez-vous en moyenne plus de trois boissons alcoolisées par jour, avez-vous déjà fait usage de drogues (excluant les médicaments en vente libre) autres que celles prescrites par un médecin, vous a-t-on conseillé de recevoir des traitements ou des services de counseling pour abus d'alcool ou de drogues ou avez-vous été admis en établissement dans un programme pour les dépendances (à l'exclusion des rencontres régulières des AA ou de toutes autres rencontres de soutien aux toxicomanes)?</p> <p>Oui <input type="radio"/> Non <input checked="" type="radio"/></p>
	<p>Au cours des trois (3) dernières années, vous a-t-on</p> <p>a) référé à un oncologue (spécialiste du cancer), un néphrologue (spécialiste des reins) ou un cardiologue (spécialiste du coeur) ou avez-vous consulté un médecin pour un traitement ou un contrôle de votre diabète (insuline ou médicament)?</p> <p>Oui <input type="radio"/> Non <input checked="" type="radio"/></p>
	<p>b) traité pour anxiété, dépression, trouble de stress post-traumatique (TSPT), trouble bipolaire, schizophrénie, tentative de suicide ou tout trouble psychologique qui a nécessité une hospitalisation ou pour lequel vous avez quotidiennement pris des médicaments pendant plus de 30 jours?</p> <p>Oui <input checked="" type="radio"/> Non <input type="radio"/></p>
	<p>c) dit que vous aviez une maladie en phase terminale ou que votre proposition d'assurance était refusée?</p> <p>Oui <input type="radio"/> Non <input type="radio"/></p>
	<p>Au cours des dix (10) dernières années, vous a-t-on</p> <p>a) dit que vous aviez, ou avez-vous été traité pour, un cancer ou un cancer métastatique ou récidivant (à l'exclusion du carcinome basocellulaire), une tumeur maligne, un lymphome malin ou une leucémie?</p> <p>Oui <input type="radio"/> Non <input checked="" type="radio"/></p>
	<p>Au cours de votre vie, avez-vous reçu un diagnostic et/ou été traité pour l'une ou l'autre des affections suivantes</p> <p>a) Insuffisance cardiaque, cardiomyopathie (coeur hypertrophié), crise cardiaque, chirurgie cardiaque (intervention de pontage aorto-coronarien par greffe, insertion d'endoprothèse, chirurgie de remplacement ou de réparation valvulaire, angioplastie), angine, accident vasculaire cérébral, rythme cardiaque irrégulier nécessitant l'insertion d'un stimulateur cardiaque (pacemaker), plus d'un accident ischémique transitoire (AIT), diabète de type 1 ou diabète traité à l'insuline, maladie chronique du foie, maladie rénale chronique ou hépatite C?</p> <p>Oui <input type="radio"/> Non <input checked="" type="radio"/></p>
	<p>b) Virus de l'immunodéficience (VIH); syndrome d'immunodéficience acquise (SIDA); complexe lié au sida ou test positif au VIH?</p> <p>Oui <input type="radio"/> Non <input checked="" type="radio"/></p>
	<p>c) Fibrose kystique, maladie pulmonaire obstructive chronique (MPOC) ou toute affection pulmonaire chronique (autre que l'asthme) nécessitant des médicaments quotidiens et/ou de l'oxygène?</p> <p>Oui <input type="radio"/> Non <input checked="" type="radio"/></p>
	<p>d) Dystrophie musculaire, dystrophie myotonique ou sclérose latérale amyotrophique (maladie de Lou Gehrig ou SLA), chorée de Huntington, maladie d'Alzheimer, démence ou tout autre trouble neurologique?</p> <p>Oui <input type="radio"/> Non <input checked="" type="radio"/></p>

Auto-sélection de produit en fonction des réponses

ivari 360

Bienvenue TRAINING1 TRAINING1
ID conseiller training1
Réseau WFG
Langue Français (Canada)
Version du système 4.0.000
Plateforme: Server v1.1.516.89991

Mon espace de travail Belle Bonjour x Training1 Test x

Client prospérité x

Gestion de la proposition

- Authorisation de divulgation des renseignements personnels
- Autorisations facultatives
- Questions de tarification
- Assuré(e) primaire
- Choix de produit**
- Propriétaire
- Bénéficiaire
- Payeur
- Assurance en vigueur
- Renseignements sur le paiement
- Attestation et autorisation
- Remplir la proposition

Pourcentage de finalisation de la proposition
74 %

Type de produit	Type de régime	Remarques
Assurance vie permanente	prospérité à établissement garan	
Capital assuré *	Catégorie *	
10 000	Standard Fumeur	

Précédent Continuer

Saisie des données sur le bénéficiaire/payeur

Bienvenue TRAINING1 TRAINING1
ID conseiller training1
Niveau WFG
Langue Français (Canada)
Version du système 4.0.000
Plateforme: Server v1.1.516.89991

Mon espace de travail Belle Bonjour x Training1 Test x

Client prospérité x

Personne assurée Bonjour, Belle

Bénéficiaire Créer Enregistrer Annuler Supprimer

Bénéficiaire	Niveau	Lien	Pourcentage
-	

Bénéficiaires primaires/subsidiaries :

- Tous les bénéficiaires sont réputés primaires à moins d'indication contraire.
- Si tous les bénéficiaires primaires précèdent la personne à assurer, les sommes dues sont payables aux bénéficiaires subsidiaires, le cas échéant, sinon au propriétaire ou à sa succession.
- Si aucun bénéficiaire n'est désigné, les sommes dues sont payables au propriétaire ou à sa succession, s'il est décédé.

Niveau * Lien * Autre Pourcentage *

Prénom * Second prénom Nom de famille *

Bénéficiaires irrévocables/révocables:

- Pour les propositions signées au Québec, la désignation du conjoint (par mariage ou un irévocable, à moins d'indication contraire.
- Toutes les autres désignations de bénéficiaire au Québec, et toutes les désignations de Canada, sont révocables, à moins d'indication contraire.
- La désignation d'un bénéficiaire à titre irrévocable vous enlève une part substantielle de
- Lorsqu'un bénéficiaire irrévocable est désigné, son consentement est exigé pour les tra exceptions au Québec).
- Si une personne mineure est désignée bénéficiaire irrévocable, il est recommandé de d au tribunal (ne s'applique pas au Québec).

Date de naissance Révocable * Adresse principale - li

Pourcentage de finalisation de la proposition 74 %

Version du système 4.0.000
Plateforme: Server v1.1.516.89991

Mon espace de travail Belle Bonjour x Training1 Test x

Client prospérité x

Payeur Créer Enregistrer Annuler Supprimer

Nom	Lien	NAS/identification fiscale
-	Particulier	...

Type de payeur * Lien *

Payeur

Prénom * Second prénom Nom de famille *

Adresse principale - ligne 1 * App./bur.

Ville * Province * Code postal *

Date de naissance Courriel

///MM/AAAA

Précédent Continuer

Pourcentage de finalisation de la proposition 69 %

Saisie des données sur le paiement

Client prospérité x

Gestion de la proposition

- Autorisation de divulgation des renseignements personnels
- Autorisations facultatives
- Questions de tarification
- Assuré(e) primaire
- Choix de produit
- Propriétaire
- Bénéficiaire
- Payeur
- Assurance en vigueur
- Renseignements sur le paiement**
- Attestation et autorisation
- Remplir la proposition

Esèces avec la proposition *

Montant *

Mode de paiement *

Prime modale prévue *

Méthode de paiement *

Police ivari n°

Autorisation de paiement
La date de retrait correspondra à la date d'effet de la police. Si vous préférez une autre date, veuillez indiquer un jour entre le 1er et le 28 seulement.

Nom de l'institution financière	Type de compte	Date de retrait désirée
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Numéro de transit	Numéro de l'institution financière	Numéro de compte
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

AUTORISATION DU CLIENT RELATIVE AUX DÉBITS PRÉAUTORISÉS (DPA)

J'autorise *ivari* à effectuer les prélèvements automatiques à partir de mon compte bancaire auprès de l'institution financière indiquée dans la proposition, et ce, aux fins du paiement des primes d'assurance exigibles à la date à laquelle la présente autorisation est signée ou ultérieurement. Si la banque ou l'institution financière n'honore pas un prélèvement à la première présentation, *ivari* peut faire une deuxième tentative dans les 5 jours qui suivent. Tous les prélèvements automatiques uniques seront traités comme des retraits personnels, tels qu'ils sont définis dans la Règle H-1 de l'Association canadienne des paiements. Cette entente peut être résiliée en tout temps par moi ou *ivari* sur préavis écrit de 10 jours. Je reconnais que la révocation de la présente autorisation peut entraîner la perte de ma couverture d'assurance, à moins qu'*ivari* ne reçoive le paiement par un autre moyen. Tout remboursement de prime dans le cadre de la présente autorisation se fera en faveur du propriétaire de la police.

J'atteste que toutes les signatures requises pour l'autorisation des prélèvements sont incluses dans la présente autorisation. J'autorise

Pourcentage de finalisation de la proposition

70 %

Saisie de la signature du client

ivari 360

Bienvenue TRAINING1 TRAINING1
ID conseiller training1
Réseau WFG
Langue Français (Canada)
Version du système 4.0.000
Plateforme: Server v1.1.516.89991

Mon espace de travail Belle Bonjour x

Client prospérité à établissement garanti x

Gestion de la proposition

- Authorisation de divulgation des renseignements personnels
- Autorisations facultatives
- Questions de tarification
- Assuré(e) primaire
- Choix de produit
- Propriétaire
- Bénéficiaire
- Payeur
- Assurance en vigueur
- Renseignements sur le paiement
- Attestation et autorisation
- Remplir la proposition**

Signé à Ville * toronto Province * Ontario

Signature pour Belle Bonjour, Assuré(e) primaire Méthode de signature Souris, doigt, stylet

Conditions/Consentement

Je déclare avoir lu toutes les questions posées et toutes les réponses données dans la présente proposition et en avoir compris le sens et l'importance. Autant que je sache, les déclarations faites et les réponses données dans la présente proposition sont véridiques, complètes et inscrites correctement.

J'ai lu les Modalités d'utilisation et le Consentement à la signature électronique.

100 %

Ajouter ma signature Effacer



Saisie de la signature du conseiller

Ville * Province *

Signé à

Signature pour

Méthode de signature

- Souris, doigt, stylet ←
- Docusign

Précédent Continuer

Conditions/Consentement

En signant ci-dessous, je reconnais que :

- J'ai passé en revue et compris les pages « Avis de divulgation », « Reconnaissance et autorisation », « Déclaration » et « Autorisation relative à la divulgation de renseignements personnels », et je consens à être lié par toutes les conditions qui y sont contenues et par celles figurant ailleurs dans la présente proposition.
- J'ai passé en revue toutes les conditions de l'assurance demandée avec mon conseiller en assurance indépendant et reçu des explications satisfaisantes.
- Si je suis le payeur, j'ai passé en revue et compris l'autorisation et les conditions de participation au programme des débits préautorisés, et je consens à être lié par toutes les modalités y afférentes.

J'ai lu les Modalités d'utilisation et le Consentement à la signature électronique.

3 / 4

Soumission de la proposition

État de la signature				
Signature pour	Méthode de signature	État	Courriel	Cell
Cliente Assuree - Assuré(e) primaire	Souris, doigt, stylet		<input type="text"/>	<input type="text" value="Ne tapez que des"/>
training59 - Conseiller	Souris, doigt, stylet		<input type="text"/>	<input type="text" value="Ne tapez que des"/>

Enregistrer

Cliquez sur le bouton « Soumettre » pour compléter la proposition.

Revoir formulaires

Soumettre ←

Résultat de la soumission PAM ✕

Proposition électronique soumise avec succès

OK

La nouvelle expérience ivari 360

Pour vous préparer au succès

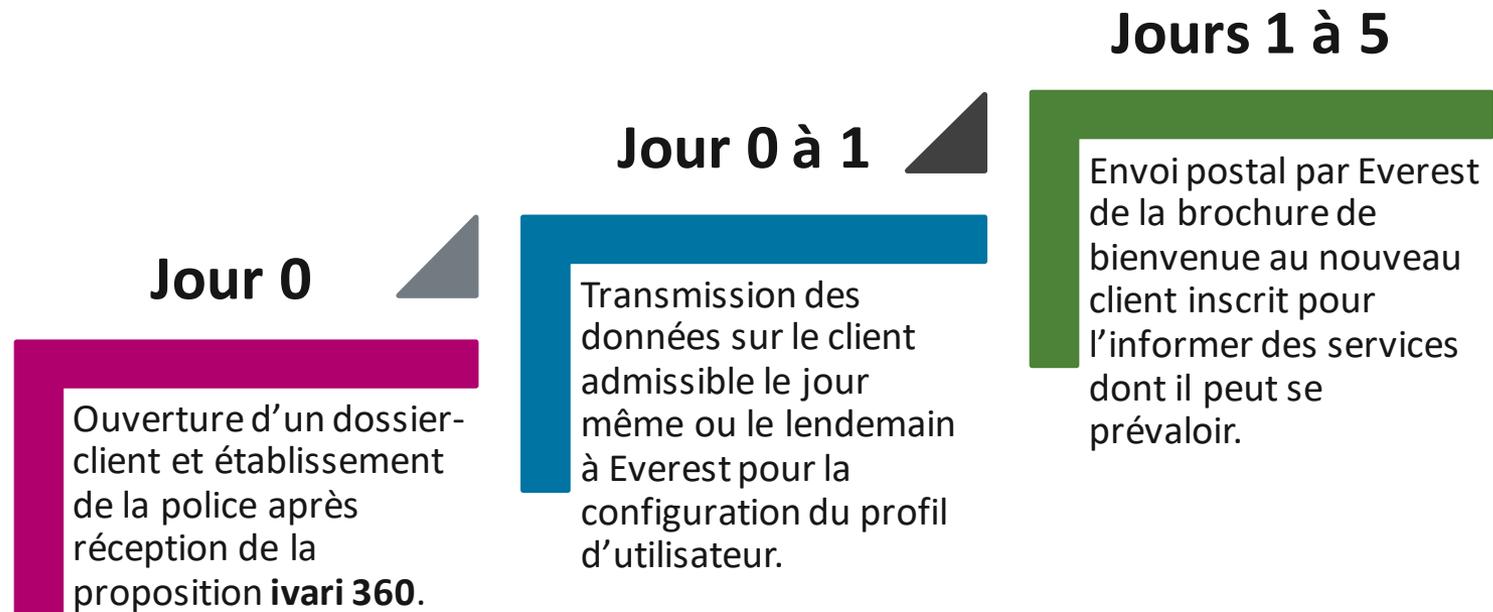
- Passez en revue les documents de travail simples, étape par étape
 - y compris un aperçu détaillé de la signature à l'aide de DocuSign!
- Référez-vous au Guide des conseillers – régimes prospérité à établissement simplifié et garanti



Tous ces documents sont affichés sur [ivari 360/fr/ivari360](http://ivari360.fr/ivari360).

Établissement de la police

Une fois la police établie, voici les étapes nécessaires à l'admissibilité du client aux services d'Everest.



*On utilise les jours ouvrables aux fins du calcul du nombre de jours.

Points saillants – La différence pour le client



Calcul du montant de la prime lors du processus de soumission de la proposition



Compatible avec tous les navigateurs



Sauvegarde automatique après la saisie des données dans chaque champ



Processus de signature simplifié (ne nécessite aucun courriel ni aucun dispositif)



Quelques règles administratives

Voici un rappel de quelques règles administratives :

- L'assuré et le propriétaire doivent être la même personne. Une fois la police est en vigueur, il peut y avoir changement de propriétaire au sein de la famille (aucun gain imposable).
- Le bénéficiaire doit être une succession ou un particulier (et non une personne morale).
- Les polices doivent porter une date d'établissement courante. Il n'est pas permis de les antidater.
- Choix du mode de paiement – mensuel par le biais de débits préautorisés (DPA).
- Montants de capital assuré disponibles uniquement par tranche de 5 000 \$.
- Pour les régimes à établissement simplifié, il n'est pas permis d'augmenter le capital assuré au sein d'une même police.
- Remplacement – sous réserve des règles qui s'appliquent (voir la diapo suivante).



Règles de transition

- Pour être équitable envers leurs clients, il est important pour les conseillers de faire preuve de sensibilité quand il s'agit de remplacements des polices d'assurance vie existantes par les régimes *prospérité* à établissement simplifié ou garanti.
- Ci-après figurent les règles applicables au remplacement d'une police existante par un régime *prospérité* à établissement simplifié ou garanti et son incidence sur les services d'Everest :

Action	Autorisé ou non?	Admissible ou non aux services d'Everest?
Remplacement externe	OUI	OUI
Remplacement d'une police existante par une police de Western Life admissible aux services d'Everest	OUI	OUI
Remplacement d'une police VU prospérité existante par une police admissible aux services d'Everest	OUI	OUI

POINTS À VÉRIFIER PAR LE CONSEILLER



Le remplacement est-il dans le meilleur intérêt du client?



Le client est-il au courant de l'incidence du remplacement sur sa police existante?



Le client a-t-il compris la différence entre une « police assujettie à une tarification complète » et une police à établissement simplifié?

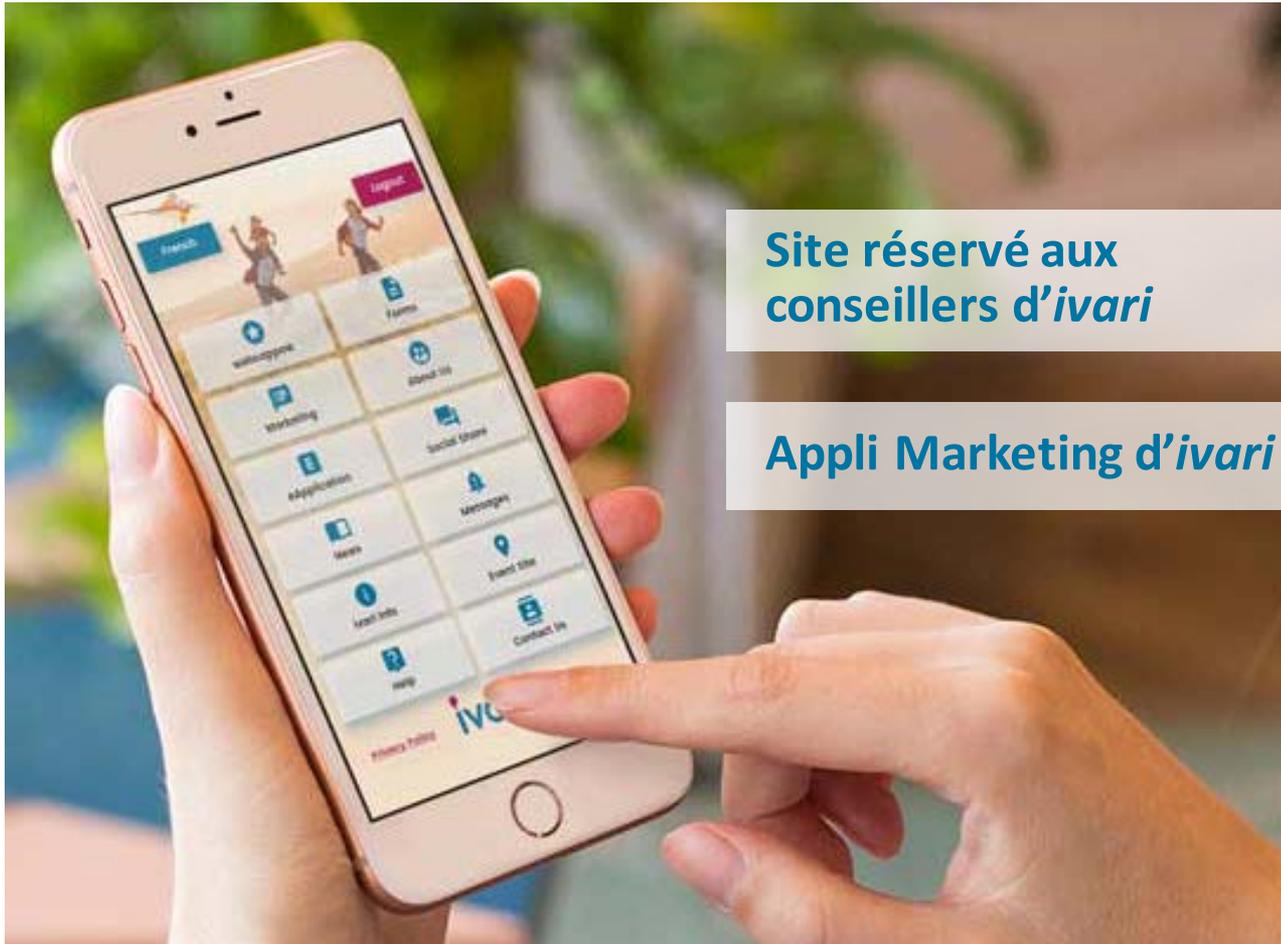


Le client est-il au courant de l'option de remboursement des primes durant les deux premières années de la police, des critères d'admissibilité aux services d'Everest, etc.?

Si le décès survient lors des 2 premières années, le bénéficiaire n'a droit qu'au remboursement des primes.

La différence sur le plan marketing

Où se trouve le matériel de marketing?



Site réservé aux
conseillers *d'ivari*



Appli Marketing *d'ivari*



Avis

PRÉSENTATION RÉSERVÉE AUX CONSEILLERS

La présente présentation, composée d'éléments d'information d'ordre général, ne constitue pas un conseil personnel en matière de placement, d'assurance, de planification successorale ou de fiscalité ni une offre de vente par démarchage de contrats d'assurance.

Bien que, au moment de sa publication, tout ait été mis en œuvre pour s'assurer de la fiabilité des sources, ivari ne peut garantir l'exactitude ni le degré d'exhaustivité du contenu.

Les exemples ne sont donnés qu'à titre indicatif. Les données propres à chaque cas varient d'un client à l'autre. ivari et les sociétés qui y sont affiliées, les membres de leur direction, leur personnel ou toute autre personne ne peuvent accepter la responsabilité d'une perte directe ou indirecte attribuable à l'utilisation de l'information, des stratégies ou des opinions contenues dans la présentation.

Nul n'est censé agir sur la base des exemples ou des renseignements donnés dans la présentation sans procéder, de concert avec son conseiller, à un examen approfondi de sa situation juridique et fiscale, examen fondé sur l'ensemble des éléments propres au cas.

Les renseignements contenus dans ce document sont la propriété d'ivari et toute utilisation, modification ou distribution est soumise à l'approbation d'ivari et est autrement expressément interdite.

^{MC}ivari et les logos ivari sont des marques de commerce d'ivari Holdings ULC. ivari est autorisée à utiliser ces marques.

Merci!

ivari^{MC}

