

Processus de vente de la Protection de prêt



Étapes Processus pour toutes les provinces canadiennes

Étapes supplémentaires pour le Québec seulement

1. Présenter l'assurance au client.

1. Imprimez et présentez au client le Guide de distribution. Le directeur commercial doit décrire le produit, expliquer la nature de la garantie et clairement indiquer toutes les exclusions.
2. Imprimez deux copies de la fiche de renseignements. Le directeur commercial doit expliquer le contenu au client. Le client et le concessionnaire doivent signer et remettre une copie au client.

2. Si votre client refuse de se procurer toute couverture d'assurance, vous devez lui demander de signer le formulaire de renonciation. Le concessionnaire doit en conserver une copie avec les documents de prêt. Le processus prend fin ici.

Le concessionnaire doit garder une copie de la fiche de renseignements signée en vue d'un potentiel audit de l'Autorité des marchés financiers.

3. Poser des questions pour déterminer l'admissibilité :

1. Maladies graves : Votre client peut adhérer à l'assurance maladies graves pour son prêt ou sa location si, à la « date d'entrée en vigueur de l'assurance » indiquée sur sa fiche d'adhésion à l'assurance :
 - a) il avait également adhéré à l'assurance-vie pour son prêt ou sa location
 - b) il n'avait pas soumis de demande de prestations Maladies graves en vertu d'un contrat d'assurance collective ou d'un certificat d'assurance émis par Co-operators Vie.

REMARQUE : Le montant de l'assurance maladies graves souscrit doit être le même que celui de l'assurance-vie.

Étapes Processus pour toutes les provinces canadiennes

Étapes supplémentaires pour le Québec seulement

- Invalidité : Votre client peut adhérer à l'assurance invalidité à la « date d'entrée en vigueur de l'assurance » indiquée dans la fiche d'adhésion à l'assurance, qu'il soit activement au travail ou non.
Être activement au travail signifie qu'il exerce activement un emploi rémunéré et qu'il était capable de remplir l'essentiel des principales fonctions liées à cet emploi, à raison d'un minimum de 20 heures par semaine pendant deux semaines consécutives.
REMARQUE : Si le client adhère à l'assurance invalidité et qu'il n'est pas activement au travail à la « date d'entrée en vigueur de l'assurance » indiquée sur sa fiche d'adhésion à l'assurance, il pourra présenter une demande de prestations d'invalidité seulement lorsqu'il retournera sur le marché du travail et qu'il sera de nouveau activement au travail, comme décrit ci-dessus.

4. Remplissez les champs requis dans le HUB et cliquez sur « Acheter ».

Aucune étape supplémentaire.

Étapes Processus pour toutes les provinces canadiennes

Étapes supplémentaires pour le Québec seulement

5. Remplissez le formulaire d'adhésion à l'assurance et imprimez-le directement dans le HUB.

Aucune étape supplémentaire.

6. Le client doit signer le formulaire d'adhésion à l'assurance

Le client doit signer le formulaire d'adhésion à l'assurance (s'il achète une couverture) et doit confirmer qu'on lui a présenté et remis le Guide de distribution et a fiche de renseignement, le formulaire d'adhésion à l'assurance ainsi que la liste de contrôle pour l'adhésion à l'assurance.

7.

- Le client doit signer le formulaire de déclaration de consentement, qui comprend notamment la divulgation du pourcentage de la commission du concessionnaire
- Remettez au client une copie du formulaire de déclaration de consentement

8. Remettez au client une copie de la demande d'adhésion à l'assurance, de la liste de contrôle pour l'adhésion à l'assurance et du Guide de distribution.
REMARQUE : Le HUB n'imprime pas automatiquement le Guide de distribution. Il doit être commandé chez RPG ou imprimé dans le site Outils de vente.