

La tarification en action

Votre rôle dans la préparation des dossiers pour la réassurance

Présenter une proposition sans songer à la réassurance, c'est comme offrir un sandwich sans pain.

Ce qui se passe

Vous commandez un sandwich. On vous l'apporte sans pain. Vous ne savez pas ce qui se passe et tentez de comprendre. C'est comme pour les tarificateurs : ils doivent souvent traiter des propositions d'assurance qui ne contiennent pas les renseignements clés. Et cela cause des retards.

Une occasion à saisir

Aidez le tarificateur à vous aider. Donnez-lui les renseignements requis dans la proposition initiale. Il pourra ainsi obtenir les meilleurs résultats possible des réassureurs. Et ces résultats seront fiables.



La tarification en action est une série d'articles de

MICHELLE ROUSSIN,

DIRECTRICE NATIONALE, SERVICES STRATÉGIQUES DE TARIFICATION SUR LE TERRAIN À LA SUN LIFE

Norm s'est de nouveau joint à la Sun Life en 2019. Je l'ai invité à rédiger cet article avec moi, car il a une expérience directe de la réassurance et souhaite ardemment aider les conseillers.

Coauteur :



NORM LEBLOND,

VICE-PRÉSIDENT, TARIFICATEUR EN CHEF ET RESPONSABLE DE LA GESTION DES RISQUES LIÉS AUX RÉGLEMENTS, SUN LIFE

Notre avis

Quand vous présentez l'histoire du Client au tarificateur, faites comme si vous étiez responsable du traitement de la proposition. Ne sous-estimez pas votre influence durant le processus de tarification!

Lorsque le risque est élevé en raison du montant d'assurance demandé, ou que les traités négociés exigent la participation des réassureurs, le tarificateur de la compagnie d'assurance pourrait avoir à transmettre la proposition à un ou plusieurs réassureurs. Si c'est le cas, il doit présenter le dossier de la meilleure façon possible, tout comme vous. C'est ce à quoi vous vous attendez de lui.

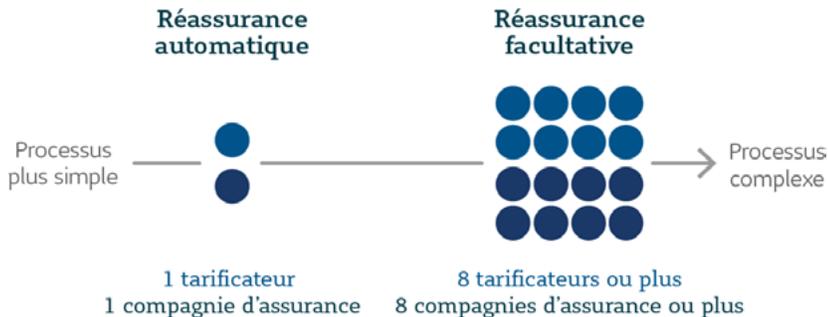
Vous avez tout intérêt à obtenir la meilleure décision possible. Aidez donc les tarificateurs potentiels qui examineront le dossier du Client à vous aider.



Conseils

Songez au nombre de tarificateurs qui examineront la proposition s'il faut faire appel à la réassurance. Comme cette proposition passera entre plusieurs mains, prenez le temps de vérifier tous les détails. Pour les propositions multiples et les contrats importants qui iront à de nombreux tarificateurs, vous devez divulguer les renseignements de manière uniforme.

Quand les dossiers sont-ils transmis aux réassureurs?



Réassurance automatique

Les limites automatiques sont négociées à l'avance et dépendent de multiples variables. Elles sont inscrites dans le traité de réassurance confidentiel qui existe entre la société de réassurance et la compagnie d'assurance.

Évaluez votre influence : Dans le cas de la réassurance automatique, le tarificateur de la compagnie d'assurance et celui de la société de réassurance n'ont pas besoin de se consulter pour prendre la décision concernant la tarification. La réassurance automatique s'applique généralement à des capitaux-décès moins élevés, à des personnes plus jeunes et à des contrats présentant moins de risque sur le plan de la tarification. Les meilleures pratiques que vous utiliserez pour les propositions multiples liées à des contrats moins importants seront légèrement différentes de celles dont vous vous servirez pour les contrats plus importants.

Termes clés

Compagnie d'assurance : La société qui vend des produits directement à une personne (p. ex., la Sun Life). C'est la société avec laquelle vous et le Client communiquerez pour toute la durée du produit demandé.

Réassureurs : Au Canada, il y a sept réassureurs qui soutiennent les compagnies d'assurance. Ils participent, entre autres, à l'évaluation du risque et à la prise de décision relative à une proposition. Vous et le Client ne prenez pas part aux discussions, car les traités entre les compagnies d'assurance et les réassureurs sont exclusifs.

Capacité : Un terme dont on parle souvent dans le marché des contrats importants. La capacité représente le montant total de l'assurance qu'une personne peut obtenir sur sa tête. À la Sun Life, nous pouvons potentiellement offrir à une personne, en collaboration avec nos partenaires de réassurance, une assurance-vie de plus de 250 millions de dollars canadiens. Ce montant tient compte de nombreux facteurs (tarification financière, âge, type de produit et coefficient de mortalité).

Réassurance facultative

Le tarificateur de la compagnie d'assurance et celui de la société de réassurance prennent ensemble la décision concernant la tarification. Les traités mentionnent les situations où on doit faire appel à la réassurance facultative. Voici trois situations possibles :

- Le montant total de l'assurance sur la tête de la personne à assurer dépasse un montant donné.
- Certains facteurs sont présents en même temps (p. ex., l'âge, le risque de mortalité et un capital-décès supérieur au montant inscrit dans le traité).
- Le tarificateur de la compagnie d'assurance croit que le partage du risque entre la compagnie d'assurance et le réassureur produira une meilleure décision.

Évaluez votre influence : *Le tarificateur de la compagnie d'assurance influence considérablement la prise de décision. Il examine la proposition et recueille les renseignements nécessaires à l'évaluation du risque. Il doit présenter un dossier solide aux réassureurs et trouver un partenaire qui lui permettra d'arriver à la meilleure décision possible. Votre dossier sera donc examiné par plus d'un tarificateur et d'un assureur. Vous devez considérer certains éléments critiques : l'uniformité des renseignements divulgués, le moment où vous faites votre demande et le but du produit demandé. Plus il y a de tarificateurs pour un dossier, plus il y aura d'examens détaillés. Vous gagnerez à soigner les détails.*

Autres conseils sur la présentation d'une proposition

- La majorité des compagnies d'assurance travaillent avec les mêmes réassureurs. Cela devient important pour la tarification des dossiers importants.
- Si vous soumettez des propositions multiples, choisissez un assureur principal. Indiquez-lui pourquoi vous présentez des propositions multiples. Communiquez les mêmes renseignements à tous les assureurs. S'il y a des divergences, cela n'est pas vu d'un bon œil.
- N'oubliez pas que les dossiers importants sont difficiles à définir, car chaque compagnie a ses propres traités pour les contrats importants. Les variables comme l'âge, la mortalité, le produit, le capital-décès et le capital de risque entrent tous en ligne de compte. Plus le dossier est important et plus le Client est âgé, plus il y a de chances de faire appel à la réassurance facultative.

Peu importe le type de dossier, qu'il s'agisse de réassurance automatique ou facultative, n'offrez pas de sandwich sans pain au tarificateur de la compagnie d'assurance. Les renseignements que vous fournissez dans la proposition initiale sont importants.

Profitez des ressources à votre disposition.

- Lisez [*Représenter les Clients et maximiser les résultats*](#), le premier article de la série *La tarification en action*.
- Travaillez avec votre gestionnaire des relations à la Sun Life pour déterminer comment vous pourriez améliorer votre modèle d'affaires en matière de tarification.

Réservé aux conseillers

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie (Sun Life) ne fournit pas de conseils juridiques, comptables ou fiscaux. Avant que quiconque agisse sur la foi des renseignements présentés dans cet article ou avant de recommander quelque plan d'action que ce soit, assurez-vous de demander l'avis d'un professionnel qui fera un examen approfondi de la situation sur les plans juridique, comptable et fiscal.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'assureur et est membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2021. 820-5095-05-21



Notre appui. Votre croissance.