

MOTIFS DU REMPLACEMENT DE CONTRAT D'ASSURANCE

Tout remplacement de contrat doit être justifié dans la section Motifs du remplacement du Préavis de remplacement d'un contrat d'assurance de personnes. Les avantages et désavantages du remplacement doivent être expliqués et divers éléments doivent être pris en compte.

LES ÉLÉMENTS À DOCUMENTER

Les éléments suivants doivent être documentés au préavis et expliqués en fonction des besoins du client :

- Faiblesses du contrat actuel.
- Avantages du contrat proposé.
- Désavantages du contrat proposé.
- Raisons de ne pas simplement modifier le contrat actuel.
- Impacts financiers du remplacement.
- Différence entre les garanties complémentaires ou facultatives.

FAIBLESSES DU CONTRAT ACTUEL

Le représentant doit démontrer de manière concrète et objective le bien-fondé de sa recommandation à l'effet de souscrire un nouveau contrat en présentant les faiblesses du contrat actuel.

AVANTAGES DU CONTRAT PROPOSÉ

Le représentant doit présenter les avantages du contrat proposé qui répondent aux besoins du client et qui ne se retrouvent pas dans le contrat actuel :

- Avantages du contrat proposé par rapport au contrat actuel.
- Besoins du client comblés par ces avantages.
- Lien entre les avantages et les besoins mentionnés ci-dessus.

DÉSAVANTAGES DU CONTRAT PROPOSÉ

Le représentant doit indiquer chacun des désavantages directs et indirects du remplacement proposé, et même ceux déjà indiqués dans d'autres parties du préavis.

Voici quelques exemples types de désavantages à considérer :

- Une hausse de la prime d'assurance payable par le client.
- L'assurabilité à confirmer de nouveau.
- L'ajout d'une exclusion au contrat.
- La prolongation du délai de carence.
- L'absence de droit de transformation en assurance permanente.
- La reprise de la période de paiement.
- La perte d'une protection permanente.
- La perte du droit de libération de la police.
- La réduction de la période d'indemnisation.
- La réduction du nombre de maladies couvertes.
- La perte temporaire des bénéficiaires associés aux clauses de suicide et d'incontestabilité.
- La perte de toute autre clause de contrat acquise.

RAISONS DE NE PAS SIMPLEMENT MODIFIER LE CONTRAT ACTUEL

Le représentant doit faire état des raisons privilégiant la souscription d'un nouveau contrat. Voici des exemples de raisons :

- L'impossibilité d'ajouter un avenant.
- La hausse des primes lors du renouvellement.

IMPACTS FINANCIERS DU REMPLACEMENT

Le représentant doit expliquer en détail à son client les conséquences du remplacement sur sa vie financière et pourrait même les illustrer à l'aide d'exemples concrets. Voici des exemples d'incidences financières à considérer :

- Les frais de rachat.
- Les valeurs de rachat (garanties ou non).
- Les frais de résiliation.
- Les primes.
- Les impacts fiscaux.
- Les participations.
- L'enregistrement à titre de REER.
- Le prochain paiement de dividendes.

DIFFÉRENCES ENTRE LES GARANTIES COMPLÉMENTAIRES OU FACULTATIVES

Le représentant doit expliquer les différences entre les garanties complémentaires ou facultatives du contrat actuel par rapport à celles du contrat proposé. Celles-ci doivent reposer uniquement sur des informations complètes, détaillées et appuyées de chiffres vérifiables. Voici des exemples de garanties à considérer :

- L'exonération des primes.
- La garantie d'assurabilité.
- La protection en cas de mort ou de mutilation accidentelle.
- L'avenant maladies graves.
- L'avenant crédit invalidité.
- Le remboursement des primes.
- L'avenant enfant.
- L'avenant d'assurance temporaire.
- Le délai de carence.