

Ce modèle de lettre est conçu pour vous aider dans la rédaction d'une lettre de présentation. Sélectionnez uniquement les blocs pertinents à la situation de votre cliente ou client, et retirez ceux qui ne s'appliquent pas.



Protégez les informations personnelles de votre clientèle

Pour respecter les règles de sécurité et de protection des renseignements personnels :

- Transmettez **uniquement les informations essentielles** pour l'étude du dossier.
- Vous ne devez pas inclure tous les renseignements présentés dans ce modèle de lettre, seulement ceux qui sont **indispensables**.
- Assurez-vous que le partage et la conservation de ces données respectent les exigences de **protection des renseignements personnels** et de **sécurité de l'information**.

[Date]

Desjardins Assurances
À l'attention de l'équipe de la sélections des risques

Objet : Renseignements supplémentaires
Demande d'assurance de [prénom et nom de client ou de la cliente]

Bonjour,

Dans le cadre de la demande d'assurance soumise pour [Prénom et nom du client], je souhaite porter à votre attention certains renseignements complémentaires pertinents pour l'analyse du risque.

Détail sur la demande

- Montant d'assurance demandé : [montant \$]
- La demande a été commencée par [description : client, conseiller, etc.].
- Des professionnelles ou professionnels sont impliqués dans la démarche (par exemple : avocat, fiscaliste, etc.).
- D'autres demandes liées sont en cours ou prévues (par exemple : membres de la famille, associés), pour des montants totalisant [montant \$], auprès de [assureur]. Les protections sont présentement [à l'étude, en vigueur].

Objectif de la protection

Le but de cette assurance est de [par exemple : protéger sa famille, couvrir un prêt, planifier sa succession, satisfaire un besoin d'affaires].

- Détails sur le concept de vente ou la stratégie poursuivie (par exemple : rachat d'actions, paiements d'impôts, protection de l'assurabilité)
- Justification du montant demandé : méthode de calcul, données financières

Profil financier du client ou de la cliente

[Prénom et nom du client] a un revenu annuel de [montant] et des actifs évalués à [montant].

- Situation familiale : [par exemple : marié, deux enfants]
- Éléments particuliers pouvant influencer la demande : [à préciser]

Le montant demandé est justifié par [raison]. La prime sera financée par [par exemple : ses revenus d'emploi, les dividendes, des primes].

Le client ou la cliente présente un profil financier solide, soutenu par les documents suivants :

- [Par exemple : déclaration de revenus, bilan personnel, relevés d'actifs, autres documents pertinents]

De plus, les objectifs de cette protection ont été clairement définis :

- [Par exemple : planification successorale, protection d'entreprise, couverture de dettes importantes, autres précisions sur le besoin d'assurance]

Historique d'assurance

- Surprime, refus, changements récents
- Précisions sur les bénéficiaires



Ajouter les informations spécifiques essentielles selon le contexte

Dons de charité

- Organisme choisi : [nom]
- Présentation de l'organisme
- Objectifs fiscaux : [à préciser]
- Liste des protections d'assurance personnelles et d'affaires en vigueur et proposées

Convention d'achat-vente

- Structure organisationnelle : [joindre l'organigramme si nécessaire]
- Type et pourcentage d'actions détenues par chaque actionnaire
- Méthode d'évaluation des actions : [joindre l'évaluation si disponible]
- Liste des protections d'assurance personnelles et d'affaires en vigueur et proposées

Assurance pour personne clé

- Justification du rôle essentiel dans l'entreprise
- Détails du prêt : [prêteur, solde, échéance, conditions]
- Répercussions financières liées à son retrait

Protection pour prêt commercial

- Détails du prêt : [prêteur, solde, échéance, conditions]
- Assurances des actionnaires : [montants, différences entre les protections]
- Liste des protections d'assurance des actionnaires : [montants, différences entre les protections]
- Justification si le montant demandé dépasse celui du prêt

Plan d'héritage intergénérationnel

Preneur = Grand-parent de l'enfant

- Valeur nette du grand-parent
- Valeur nette des parents de l'enfant
- Détails des assurances vie en vigueur sur la vie du grand-parent
- Mode de financement de la prime (par exemple : revenus d'emploi, dividendes, bonis)
- Détails des assurances vie existantes et proposées détenues par le grand-parent sur la vie de tous ses petits-enfants, y compris les frères et sœurs de l'enfant à assurer : assureur, type d'assurance, montant des protections, primes
 - Si les protections sont différentes, expliquez pourquoi
- Détails des assurances vie existantes et proposées détenues par les parents de l'enfant
- Informations personnelles nécessaires concernant l'enfant

Preneur = Parent de l'enfant

- Valeur nette des parents de l'enfant
- Détails des assurances vie en vigueur sur la vie des parents
- Mode de financement de la prime (par exemple : revenus d'emploi, dividendes, bonis)
- Détails des assurances vie existantes et proposées détenues par les parents sur la vie de tous leurs enfants, y compris les frères et sœurs de l'enfant à assurer : assureur, type d'assurance, montant des protections, primes
- Si les protections sont différentes, expliquez pourquoi
- Informations personnelles pertinentes concernant l'enfant

Je suis disponible pour fournir toute information additionnelle ou pour discuter du dossier, au besoin.

Merci de votre collaboration et de l'attention portée à cette demande.

[Prénom et nom], [Titre]

[Coordonnées]

[Nom du cabinet]