

Assurabilité

- Utilisez les listes de vérification suivantes pour vous aider à déterminer si votre client est admissible.
 - [Liste de vérification de l'assurabilité pour l'assurance maladies graves](#) (PC F5016)
 - [Assurance maladies graves pour enfants - liste de vérification de l'assurabilité](#) (PC F5017)

Propositions

- Remplissez le [formulaire de proposition rapide d'assurance vie et d'assurance maladies graves](#) (formulaire F5072) lorsque vous désirez que ce soit un **service médical qui pose à votre client les questions d'ordre médical**. Soumettez un exposé-client avec la **proposition rapide**, étant donné que les renseignements qu'il contient sont essentiels au traitement de la proposition. Demandez un entretien Tel-Express lorsque les exigences de sélection indiquent «non médical».

OU

- Remplissez la [proposition détaillée d'assurance vie et d'assurance maladies graves](#) (formulaire F5071). Cette proposition comporte un Questionnaire complémentaire sur l'état de santé et le style de vie, qui doit être rempli lorsque les exigences de sélection indiquent « non médical ».
- Dans chaque proposition, des espaces sont prévus pour **deux** proposants. S'il y a plus de deux proposants, utilisez des formulaires de proposition additionnels.
- Vérification de l'identité du client** - Il n'est pas nécessaire de vérifier l'identité d'un particulier dans le cas d'une proposition d'assurance maladies graves Protecta. Certains documents sont cependant exigés lorsque le titulaire de police est une personne morale ou une entité. Pour de plus amples renseignements, consultez la section [Vérification de l'identité du client](#).
- Information importante** – Remettre au client le document [Information importante sur l'assurance maladies graves Protecta](#) (formulaire F6093).

Exposés-clients

- Obtenez un **exposé-client** au moyen de notre logiciel AccumulAction ou auprès de votre bureau de vente. Vous pouvez soumettre un exposé du système LifeGuide au lieu d'un exposé d'AccumulAction.
- Pour la **proposition rapide**, soumettez l'exposé avec la proposition, étant donné que les renseignements qu'il contient sont essentiels au traitement de la proposition. Le client n'est pas tenu de signer l'exposé.

Prime initiale

- Vous n'êtes pas tenu de percevoir la prime initiale du client. Trois options s'offrent à vous :
 - Percevez un chèque du client**, établi à l'ordre de la Compagnie d'assurance Standard Life du Canada ou Standard Life Canada, et soumettez-le avec la proposition.
 - Joignez un spécimen de chèque** à la proposition afin que la prime initiale soit prélevée sur le compte bancaire du client à la date de la décision de la sélection.
 - À la livraison de la police** – Percevez la prime initiale à la livraison de la police.

Soumission de la documentation

- Faites parvenir à votre bureau de vente tous les documents relatifs à la proposition, y compris l'exposé-client, ainsi que la prime, si vous l'avez perçue.

Exigences en suspens

- Le suivi des exigences en suspens (par ex. : sommaire des antécédents cliniques (SAC), renseignements médicaux additionnels, rapport sur la conduite automobile, renseignements financiers additionnels, etc.) est assuré par le producteur ou le bureau de vente.