

Exigences de tarification d'assurance-vie



Montant total demandé par le Client, à l'étude et en vigueur auprès de la Sun Life au cours des 12 derniers mois.

Nous pourrions demander des exigences supplémentaires selon le profil de risque du Client.

Montants	Âge le plus proche					
	De 0 à 17 ans	De 18 à 40 ans	De 41 à 50 ans	De 51 à 60 ans	De 61 à 70 ans	71 ans ou +
Jusqu'à 100 000 \$	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1)	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux QPTA
De 100 001 \$ à 250 000 \$	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1,4)	Déclaration d'état de santé (1) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux QPTA
De 250 001 \$ à 500 000 \$	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1,3,4)	Déclaration d'état de santé (1,3,4)	Déclaration d'état de santé (1) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux QPTA
De 500 001 \$ à 1 000 000 \$	Déclaration d'état de santé (1)	Déclaration d'état de santé (1,4)	Déclaration d'état de santé (1,3,4)	Entrevue téléphonique (2,3,5)	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux QPTA
De 1 000 001 \$ à 3 000 000 \$	Déclaration d'état de santé (1)	Entrevue téléphonique (2,3,5)	Entrevue téléphonique (2,3,5)	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux QPTA
De 3 000 001 \$ à 5 000 000 \$	Déclaration d'état de santé (1)	Entrevue téléphonique (2,3,5)	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux QPTA
5 000 001 \$ ou +	Déclaration d'état de santé (1)	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux	Entrevue téléphonique (2) Profil sanguin Signes vitaux QPTA

Définitions

Déclaration d'état de santé : La section des renseignements non médicaux de la proposition (style de vie, renseignements financiers et médicaux, antécédents familiaux) recueillis par le conseiller.

L'examen paramédical : Les renseignements médicaux et les antécédents familiaux recueillis par un professionnel de la santé.

Entrevue téléphonique : Les renseignements sur le style de vie, les renseignements médicaux et les antécédents familiaux recueillis durant l'entrevue téléphonique.

Profil sanguin : Un profil sanguin et une analyse d'urine.

QPTA : Le questionnaire destiné aux personnes du troisième âge que remplit l'examineur pour tous les Clients de 71 ans ou plus.

Remarques

- 1 – L'entrevue téléphonique peut remplacer la déclaration d'état de santé.
- 2 – L'examen paramédical peut remplacer l'entrevue téléphonique.
- 3 – Propositions d'assurance temporaire : Pour bénéficier des taux préférentiels (catégorie 1, 2 ou 4), le profil sanguin et l'analyse des signes vitaux sont requis.
- 4 – Si les réponses aux questions sur l'état de santé sont fournies dans la proposition papier ou dans Demande en direct, nous exigeons un profil sanguin et l'analyse des signes vitaux.
- 5 – Les commandes d'examen paramédical doivent inclure le profil sanguin.

Finances

Montant total d'assurance (personnelle ou d'entreprise) de 10 000 001 \$ ou plus auprès de toutes les compagnies :

- Nous exigeons un rapport d'enquête, un rapport concernant l'entreprise bénéficiaire ou le Questionnaire sur la situation financière (formulaire F96). Si la personne assurée est âgée de 0 à 17 ans, le rapport ou le questionnaire doit être rempli pour le père ou la mère.
- Le comptable du Client doit remplir le Questionnaire sur la situation financière et fournir des documents justificatifs. Le conseiller doit fournir une lettre d'accompagnement expliquant comment le montant d'assurance a été calculé.
- Dans le cas d'une assurance d'entreprise, nous exigeons les 2 derniers états financiers.

Lignes directrices pour les déclarations du médecin traitant (DMT)

Assurance-vie – Âge et montant	
Âge	Montant
0 à 15 ans	500 001 \$ ou plus
16 à 40 ans	3 000 001 \$ ou plus
41 à 55 ans	2 000 001 \$ ou plus
56 à 65 ans	1 500 001 \$ ou plus
66 à 70 ans	500 001 \$ ou plus
71 ans ou plus	Tout montant

Exigences supplémentaires

Clients de 16 ans et plus qui résident au Canada depuis moins d'un an : Nous exigeons une entrevue téléphonique, une analyse des signes vitaux et un profil sanguin (avec dépistage des hépatites B et C).

Clients de 71 ans et plus : Tous les Clients doivent répondre au QPTA. Si le Client n'a pas passé d'examen médical au cours des 3 dernières années, il doit en passer un à ses frais avant de présenter une proposition. L'examen médical doit inclure tous les tests de dépistage que le médecin juge nécessaires.

Garantie d'assurabilité (GA) pour les enfants de 10 ans et plus : Ajouter 2 options de GA au capital nominal pour déterminer les exigences de tarification.

Exonération de la prime sur la tête du propriétaire : Une déclaration d'état de santé est requise.

Garantie Protection de l'entreprise (PDE) : Ajouter 2 options de PDE au capital nominal pour déterminer les exigences de tarification.

Garantie Protection du partenaire d'affaires : Pour déterminer les exigences médicales, prendre 50 % du capital nominal de base le plus élevé demandé sur la tête des personnes à assurer, puis additionner le résultat au capital nominal de base.