

Programme de renvoi des petits commerces

Nous adorons les recommandations de commerces de WFG! Aidez-nous à vous aider ainsi que vos clients en suivant simplement notre liste de choses à faire et à ne pas faire!



À faire

- Soumettre des recommandations en ligne sur le site www.wfg.aon.ca/commercial.
- Soumettre des recommandations de clients dont la date de renouvellement est dans **au moins 60 jours** (le moment idéal pour soumettre une recommandation est lorsque le renouvellement du client est prévu dans les **90 jours**).
- Accordez-nous **cinq** jours ouvrables pour attribuer votre recommandation et communiquer avec votre client.
- Rechercher des clients dont la prime annuelle s'élève à au moins **5 000 \$**, le minimum pour être admissible au programme (exemple : une entreprise qui génère des ventes annuelles d'au moins **500 000 \$**, a peu d'employés, loue ou de préférence possède un emplacement pour faire des affaires, etc., convient).
- Idéalement, recherchez des clients qui ont besoin de plusieurs types d'assurance (exemple : une station-service aurait besoin au minimum de protections des biens, contre les actes criminels, de responsabilité civile générale et de responsabilité contre l'atteinte à l'environnement). Nous réussissons le mieux lorsque nous pouvons tirer parti de notre pouvoir d'achat sur le marché.
- Rappeler aux clients de vérifier leurs courriels (et leur filtre antipourriel) pour y trouver la communication d'Aon – les formulaires de demande et autres seront envoyés aux clients par courriel.



À ne pas faire

- Soumettre des recommandations dont le renouvellement est prévu dans moins d'**une semaine** (nous ne serons pas en mesure d'offrir des modalités concurrentielles dans un délai aussi court).
- Soumettre des recommandations de clients qui ne satisfont pas au critère de prime minimale.

Exemples

- Un client qui a une petite entreprise à la maison, n'a aucun employé et génère **des ventes annuelles inférieures à 100 000 \$** ne convient pas au programme.
- Un client qui cherche à assurer **un seul véhicule commercial** (sans être un service de camionnage) et qui n'a pas besoin d'autres types d'assurance ne convient pas au programme.
- Ne vous mettez pas dans une situation d'intermédiaire entre Aon et votre client (remplir les formulaires de demande à sa place, transmettre les renseignements sur les protections, etc.). Sauf si vous détenez un permis d'assurance de dommages, vous n'êtes pas autorisé à discuter de ces renseignements avec les clients. Vous vous exposez à des poursuites possibles si quelque chose tourne mal. L'assurance responsabilité civile professionnelle en place pour les conseillers WFG n'est pas conçue pour couvrir ce type de risque, puisqu'il ne fait pas partie des services que vous offrez à titre de conseiller financier ou d'agent d'assurance vie. Aon doit travailler directement avec vos clients pour préparer des devis et souscrire les assurances pour eux.
- Faites un suivi auprès de notre équipe commerciale dans les **sept jours suivant la soumission de la recommandation**. Nous avons besoin de temps pour examiner et attribuer la recommandation, et communiquer avec votre client. Tout le temps passé à discuter avec un conseiller WFG ne peut être consacré à parler à vos clients.

Nous sommes là
pour produire des
résultats

wfg.aon.ca

wfgreferrals@aon.ca

Communiquez avec le
conseiller WFG de votre
région

Cette publication contient des renseignements généraux et ne vise pas à fournir un aperçu des couvertures. L'information n'est pas destinée à constituer des conseils juridiques, professionnels ou autres. Reportez-vous au libellé de la police d'assurance pour vous familiariser avec les modalités, conditions, exclusions et limitations réelles de l'assurance. Pour plus d'information sur la façon dont nous pouvons vous aider, veuillez communiquer avec Aon Reed Stenhouse Inc.