

PPI se démarque dans les résultats de l'évaluation réalisée par Investment Executive auprès des conseillers en assurance

Septembre 2011

www.ppi.ca



Le sens des valeurs démontré par la société ou l'AGP est l'attribut le plus important aux yeux des conseillers en assurance, selon les résultats de l'évaluation menée en 2011 par le journal *Investment Executive*. Ce n'est donc pas un hasard si Conseils PPI et Solutions PPI, deux sociétés de la famille PPI, se partagent les honneurs dans cette catégorie, devançant les autres sociétés de distribution du secteur canadien de l'assurance.

« Au cœur même de l'identité de PPI, il y a ce désir d'être un partenaire de confiance », affirme Jim Burton, président du conseil et chef de la direction de PPI. « Les conseillers qui ont participé au sondage adhèrent au modèle opérationnel adopté par les sociétés de PPI en 2010. Conseils PPI continue de se spécialiser dans le marché de la clientèle fortunée, offrant des services personnalisés et un savoir faire de pointe en matière de planification fiscale et successorale. Solutions PPI vise quant à elle un marché plus large à l'échelle du pays, misant sur un service régional efficace, efficient et courtois, des outils uniques et de solides relations avec les assureurs. »

L'équipe de recherche du Investment Executive a sondé 399 conseillers en assurance de dix sociétés nationales, et leur a demandé d'évaluer le rendement de leur société dans diverses catégories, puis de classer chacune de ces catégories par ordre d'importance pour leurs activités professionnelles.

AUX PREMIERS RANGS

La note de Conseils PPI s'est améliorée dans 18 des 25 catégories pour lesquelles elle était évaluée, ce qui la porte au premier rang dans cinq catégories et lui donne une note globale de 9,1 sur 10, bien au dessus de la moyenne du groupe, soit 8,7. Solutions PPI se hisse quant à elle au premier rang dans 14 catégories, avec une note globale de 9,7 sur 10, la meilleure parmi les dix sociétés de distribution d'assurance. Ensemble, Conseils PPI et Solutions PPI dominent les résultats du sondage!

En outre, Solutions PPI et Conseils PPI ont été classés comme étant les plus importants performants parmi les 44 entreprises sondées dans quatre rapports spéciaux effectués par Investment Executive au sujet des Conseillers en Assurance, les Agents, les Courtiers ainsi que les Banques/Unions de Crédit, et ont été respectivement classés, en 2^{ème} et 6^{ème} places.

« Nous voulons avant tout offrir les meilleurs produits, outils, conseils et compétences en matière d'assurance », souligne Yves Bergeron, président de Conseils PPI. « Nous tenons à dépasser les attentes des associés, pour les aider à gagner la confiance de leurs clients et à rentabiliser encore davantage leurs activités. »

« La clé de la réussite de Solutions PPI, c'est la force de son réseau de communications entre les conseillers et les services de soutien », affirme Jim Virtue, président et chef de la direction de Solutions PPI, au journaliste du Investment Executive. « Nous avons des employés expressément assignés à nos conseillers, qui peuvent ainsi s'adresser chaque fois aux mêmes personnes, tant pour les affaires nouvelles que pour le service aux assurés. »

SOUTIEN MARKETING

« En ce qui a trait au soutien marketing, la société Conseils PPI de Toronto a une bonne longueur d'avance sur la concurrence », a noté Sanam Islam dans l'article du Investment Executive. « Elle est arrivée ex aequo à la tête du classement, en plus de voir sa note passer de 8,2 en 2010 à 8,9 cette année. » De façon générale, les conseillers accordent cette année une plus grande importance au soutien marketing qu'auparavant.

Un associé du Québec cité dans l'article décrit sa relation avec Conseils PPI : « Ils mettent l'accent sur ce qui distingue les services du conseiller. Ils nous aident à préparer les exposés et les séminaires. » L'article sur les résultats de l'évaluation fait état des logiciels, du soutien personnalisé et du savoir-faire des comptables, avocats, actuaires et tarificateurs que Conseils PPI met à la disposition de son équipe.

SERVICES DE SOUTIEN ET SOUTIEN TECHNOLOGIQUE

Solutions PPI se classe bon premier au chapitre des services liés aux affaires en vigueur et de la rémunération. Un conseiller précise d'ailleurs : « Le suivi par téléphone ou par courriel est formidable. On nous répond toujours en moins d'une demi-heure. »

L'article sur les résultats de l'évaluation précise que « les mesures proactives mises en place par Conseils PPI pour bien informer les conseillers et les aider à régler certains problèmes ont porté fruit, puisque la société a obtenu de meilleures notes dans les trois catégories des services de soutien. »

RÉGLEMENTATION DES AGP

Près des deux-tiers des conseillers sont en faveur de la réglementation des AGP, une question que PPI soutient fortement, puisque nous croyons qu'une telle réglementation serait avantageuse pour les conseillers et les clients. « PPI prend très au sérieux son engagement envers l'industrie, soutient Jim Burton, et nous continuons de participer activement au processus en prenant les devants et en

entretenant nos relations avec les organismes gouvernementaux et les autorités de contrôle. »

De façon générale, les conseillers sondés concentrent principalement leurs activités dans le secteur de l'assurance, ce qui concorde avec la philosophie de PPI. Selon Jim Burton, « PPI met l'accent sur les assurances, et continue de suivre les meilleures pratiques et d'offrir des services hors pair et novateurs, pour aider les conseillers à bien servir leurs clients. »

Comme l'indique l'un des conseillers cités dans l'article : « Ils se préoccupent vraiment de la viabilité de mon entreprise, et je leur fais confiance. »

Évaluation de 2011 par les conseillers en assurance

Notes accordées aux sociétés par les conseillers

	AGENCES COMMERCIALES			AGENCES GÉNÉRALES PRINCIPALES							Moyenne Par Catégorie	Moyenne Par Importance
	Financière Liberté 55	Compagnie assurance vie RBC	Financière Sun Life	Daystar Financial	Great West	Financière HUB	IDC WIN	Conseils PPI	Solutions PPI*	Groupe Financier Mondial		
Rémunération globale de la société ou de l'AGP	7,3	6,9	8,1	8,5	7,8	8,6	9,5	8,1	9,6	8,8	8,3	8,8
Outils technologiques et bureautique des conseillers	7,2	7,3	8,4	7,2	6,2	7,2	9,0	8,7	9,3	8,6	7,9	8,7
Soutien à la technologie mobile et aux conseillers qui se déplacent	7,7	6,7	7,7	n.d.	s.o.	s.o.	s.o.	7,6	s.o.	8,2	7,6	7,9
Services de soutien / soutien administratif :												
Affaires nouvelles : soutien au traitement des propositions	7,6	6,6	8,0	8,4	7,8	8,4	9,4	9,2	9,3	8,9	8,4	9,3
Affaires en vigueur : versement des participations et intérêts, rapprochements des données	8,1	8,1	8,2	8,3	7,7	8,0	8,8	8,7	9,3	8,8	8,4	9,0
Soutien à la rémunération : paie et avantages sociaux	7,8	8,1	8,5	8,8	8,1	8,7	9,3	9,1	9,4	8,8	8,7	9,1
Site Web public	6,6	8,0	8,3		7,6						7,7	7,9
Publicité générale de la société	5,7	7,2	8,5								7,1	8,5
Soutien au marketing pour les conseillers	6,9	7,6	7,4	7,4	7,5	7,5	8,9	8,9	8,7	8,5	7,9	8,4
Relevés de comptes des clients	7,3	7,8	7,8		7,5						7,6	8,8
Accès en ligne aux relevés par les clients	7,1	s.o.	8,3	s.o.	7,7	s.o.	s.o.	s.o.	8,6	s.o.	7,9	8,3
Formation continue	8,1	7,3	8,2	8,0	6,9	8,4	9,6	9,3	9,5	9,5	8,5	8,7
Votre directeur de succursale, directeur des ventes de l'AGP ou directeur régional des ventes	7,8	7,8	7,6	9,1	7,8	8,9	9,5	9,4	9,5	9,1	8,7	8,7
Produits et soutien – clients fortunés	7,6	7,2	8,3	8,0	7,5	7,7	8,8	9,5	8,8	8,5	8,2	8,6
Soutien à la planification testamentaire et successorale	7,1	7,3	8,4	7,9	7,5	s.o.	8,5	9,3	8,5	s.o.	8,1	8,2
Soutien à la planification fiscale	6,7	6,5	7,8		7,4	s.o.	8,9	9,6	8,7	s.o.	7,9	8,3
Soutien à la planification de l'assurance	7,8	7,9	8,4	8,4	7,7	8,3	9,3	9,1	9,2	9,0	8,5	8,8
Soutien à la capitalisation de l'épargne-retraite des clients	7,6	7,2	8,1	7,0	7,4	s.o.	9,1	s.o.	8,4	8,9	8,0	8,5
Soutien à la planification des revenus de retraite des clients	7,9	7,6	8,3	7,4	7,3	s.o.	8,9	s.o.	8,6	8,5	8,1	8,5
Soutien à l'élaboration des plans financiers des clients	7,5	6,7	8,3	n.d.	6,4	n.d.	9,1	n.d.	s.o.	9,0	7,8	8,4
Soutien à l'adaptation aux modifications de la loi	7,8	8,7	8,5	7,3	7,2	7,9	9,0	8,7	9,2	9,0	8,3	8,5
Programme de planification de la retraite / relève offert aux conseillers par la société ou l'AGP	7,2	s.o.	8,7	s.o.	8,0	6,4	s.o.	s.o.	s.o.	9,1	7,9	8,9
Lancement de nouveaux produits de placement	7,3	n.d.	8,0		7,0						7,4	8,4
Aide de l'AGP au positionnement des produits				7,8		8,4	9,1	9,0	9,2	9,1	8,8	8,7
Vérification préalable des nouveaux produits par la société ou l'AGP	8,7	8,0	9,0	8,4	8,5	8,6	9,1	9,1	9,3	9,4	8,8	8,9
Qualité des produits de la société ou de l'AGP	8,4	8,1	8,7	9,0	8,2	8,8	9,8	9,1	9,6	9,1	8,9	9,2
Stabilité de la société ou de l'AGP	9,5	9,2	9,7	8,6	9,3	9,0	9,7	9,1	9,8	9,8	9,4	9,5
Orientation stratégique de la société ou de l'AGP	8,1	8,1	8,7	8,5	7,7	8,1	9,5	9,0	9,5	9,6	8,7	8,7
Culture d'entreprise de la société	7,3	7,9	8,3		7,3						7,7	8,4
Stratégie de la société en matière de diversité et d'intégration	8,5	8,7	9,2	8,6	8,6	8,9	9,3	9,0	9,7	9,9	9,0	8,3
Image de la société auprès du public	8,3	9,0	9,3		8,4						8,7	9,3
Sens des valeurs de la société ou de l'AGP	9,0	9,0	9,3	9,1	8,9	9,3	9,7	9,8	9,8	9,7	9,4	9,6
Relations du conseiller avec le service de la conformité	8,6	8,9	9,2		8,4						8,8	8,7
Contrôle des risques par l'AGP				8,8		8,6	9,4	9,3	9,4	9,3	9,1	9,4
Respect par l'AGP des règles de conformité du secteur de l'assurance				8,3		8,8	9,6	9,3	9,6	9,2	9,1	9,2
Liberté de choisir objectivement les produits offerts aux clients	8,6	8,7	8,8	9,4	9,4	9,6	9,8	9,7	9,9	9,5	9,3	9,6
Capacité de la société ou de l'AGP de tenir parole	8,1	7,3	8,1	8,9	8,4	8,8	9,7	8,7	9,8	9,2	8,7	9,4
Note IE (Moyenne de Toutes les Catégories)	7,7	7,8	8,4	8,3	7,8	8,4	9,3	9,0	9,3	9,1	8,5	
Note globale des conseillers	8,0	8,0	8,6	8,6	8,1	8,5	9,6	9,1	9,7	9,2	8,7	

* SOLUTIONS PPI APPARTIANT À 50 % À PPI (ANCIENNEMENT LE « GROUPE FINANCIER PPI ») ET EST INDÉPENDANTE DE SA SOCIÉTÉ SŒUR, CONSEILS PPI.

DEUX SONDAGES DISTINCTS ONT SERVI À ÉTABLIR LES RÉSULTATS DE LA RECHERCHE : L'UN S'ADRESSAIT AUX AGENTS DE VENTE DES GRANDES COMPAGNIES D'ASSURANCE ET AUX AGENTS INDÉPENDANTS DE LA GREAT-WEST.

ET L'AUTRE AUX AGENTS INDÉPENDANTS DES AGP. LES ESPACES LAISSÉS VIERGES INDIQUENT QUE LA QUESTION N'A PAS ÉTÉ POSÉE POUR LA SOCIÉTÉ EN QUESTION.

TOUTES LES NOTES SONT FONDÉES SUR UNE ÉCHELLE ALLANT DE 0 À 10. LES NOTES EN GRAS INDIQUENT LE PREMIER RANG DE CHAQUE CATÉGORIE. LES SOCIÉTÉS PEUVENT SE CLASSER EX-ÆQUO ET AUCUN POINT SUPPLÉMENTAIRE N'EST ACCORDÉ À LA SOCIÉTÉ QUI ARRIVE EN PREMIÈRE PLACE. LES NOTES EN VERT SIGNALENT UNE AUGMENTATION D'AU MOINS 0,5 PAR RAPPORT À L'AN DERNIER. LES NOTES EN ROUGE SIGNALENT UNE DIMINUTION D'AU MOINS 0,5 PAR RAPPORT À L'AN DERNIER.

LA « MOYENNE PAR CATÉGORIE » CORRESPOND À LA MOYENNE DES NOTES DES SOCIÉTÉS, POUR LA CATÉGORIE EN QUESTION. ELLE SERTE À DÉTERMINER LE POSITIONNEMENT DE LA SOCIÉTÉ PAR RAPPORT À LA MOYENNE.

LA « MOYENNE PAR IMPORTANCE » CORRESPOND À LA MOYENNE DES NOTES ACCORDÉES POUR L'IMPORTANCE DE CHAQUE CATÉGORIE. ELLE SERTE À DÉTERMINER L'IMPORTANCE AUX YEUX DES CONSEILLERS.

LA « NOTE IE » CORRESPOND À LA MOYENNE DES NOTES ACCORDÉES À LA SOCIÉTÉ DANS L'ENSEMBLE DES CATÉGORIES, MAIS NE TIEN PAS COMPTE DE LA « NOTE GLOBALE DES CONSEILLERS ».

LA « NOTE GLOBALE DES CONSEILLERS » EST LA NOTE GÉNÉRALE QUE LES CONSEILLERS ACCORDENT À LA SOCIÉTÉ.

LA MENTION « S. O. » INDIQUE QUE LA CATÉGORIE NE S'APPLIQUE PAS À LA SOCIÉTÉ. LA MENTION « N. D. » SIGNIFIE QUE LA NOTE NE PEUT ÊTRE CALCULÉE, PUISQUE LE NOMBRE DE CONSEILLERS AYANT NOTÉ LA SOCIÉTÉ EST FAIBLE ET NON REPRÉSENTATIF.

SOURCE : ENQUÊTE DE INVESTMENT EXECUTIVE

TABLEAU FOURNI PAR INVESTMENT EXECUTIVE