

# Les conseillers en assurance attribuent encore une fois d'excellentes notes à PPI dans le cadre de l'évaluation 2014

Août 2014

[www.ppi.ca](http://www.ppi.ca)

Conseils PPI et Solutions PPI obtiennent encore une fois d'excellents résultats à l'évaluation annuelle des conseillers en assurance réalisée par *Investment Executive*. Conseils PPI a dominé le classement, suivie de près par Solutions PPI, au chapitre de la moyenne de toutes les catégories.

« Nous sommes ravis des résultats du sondage de cette année et de la satisfaction des conseillers en ce qui a trait au soutien offert par l'entremise de nos deux réseaux de distribution complémentaires, soit Conseils PPI, qui se consacre aux besoins d'assurance des clients fortunés, et Solutions PPI, qui soutient les conseillers au service du grand public », se réjouit James A. Burton, président du conseil et chef de la direction de PPI. « Nous ne nous assoyons pas sur nos lauriers pour autant. Nous examinons de près les possibilités d'amélioration que le sondage met en lumière, et veillons à ce que notre stratégie commerciale pour l'année à venir tienne compte de ces nouvelles données. Notre objectif prioritaire est d'aider nos conseillers à bien servir leurs clients et de faire le pont entre le soutien technique et le processus de vente. »

Les chercheurs d'*IE* ont parlé avec 380 conseillers en assurance de neuf organisations nationales différentes et leur ont demandé d'évaluer la performance de leur société dans des catégories spécifiques, puis de classer l'importance de chaque catégorie pour leur entreprise. D'après Clare O'Hara, d'*Investment Executive*, « Conseils PPI et Solutions PPI obtiennent encore une fois des résultats globaux parmi les plus élevés, grâce à leurs excellents produits et à leur soutien exceptionnel dans le créneau des clients fortunés. »

## EXCELLENT SOUTIEN À LA COMPRÉHENSION DE LA RÉGLEMENTATION

Dans le sondage, les conseillers de Conseils PPI ont indiqué qu'ils accordent une grande importance au *soutien à l'adaptation aux modifications de la loi*, et ont attribué la note de 9,0 sur 10 au rendement de l'entreprise dans cette catégorie. Dans le rapport, Megan Harman, d'*Investment Executive*, indique que « l'équipe de Conseils PPI à Toronto est la plus proactive sur le plan de la réglementation, et se classe ex aequo à la première place dans cette catégorie. Cet AGP ne se contente pas simplement d'offrir du soutien à la gestion des modifications de la loi; elle s'efforce aussi d'influer sur ces dernières. »

Jim Burton explique le succès de Conseils PPI : « En militant pour les agents sur le plan de la réglementation, nous nous sommes démarqués comme chef de file de l'industrie par

l'entremise de la *Conference for Advanced Life Underwriting (CALU)* et d'*Advocis*. »

## TECHNOLOGIE ET FORMATION, DEUX PRIORITÉS DE PPI

Conseils PPI et Solutions PPI se sont respectivement classés au premier et au deuxième rang dans les deux catégories suivantes : *Outils technologiques et bureautiques des conseillers*, et *Formation continue*. Jim Virtue, président et chef de la direction de Solutions PPI, explique qu'« il s'agit des deux domaines de prédilection de PPI. La nouvelle version de la **Boîte à outils**, notre organisateur de bureau, est une plateforme intelligente regroupant au même endroit tous les outils des conseillers, comme les logiciels des sociétés d'assurance et des présentations dynamiques. Il n'a jamais été aussi facile pour eux de se tenir à jour. Sur le plan de la formation, nous avons récemment lancé le **Programme Connaissances de PPI**. Nos cours d'une journée combinent le savoir-faire théorique à des concepts de vente concrets, et les conseillers nous disent qu'ils aiment cette façon de présenter simplement des notions qui peuvent, de prime abord, paraître très complexes. »

En ce qui a trait aux autres aspects du soutien technologique, Jade Hemeon, d'*Investment Executive*, souligne que « l'équipe de Solutions PPI à Calgary a obtenu la plus haute note dans cette catégorie (*Pertinence du système de gestion des contacts de la société ou de l'AGP*), soit 8,1. Solutions PPI utilise une version personnalisée du programme WealthServ, comme l'explique Jim Virtue, président et chef de la direction de l'entreprise : « Nous avons travaillé en collaboration avec les conseillers pour personnaliser l'outil en fonction de nos besoins. » Plus particulièrement, Solutions PPI a lancé SalesDrive, un module d'extension pour WealthServ qui aide les conseillers à trouver des occasions de transformer et de remanier les polices de leur portefeuille.

Conseils PPI domine encore une fois le classement dans les catégories *Produits et soutien – clients fortunés* et *Soutien à la planification de l'assurance*, un domaine dans lequel il est actif depuis 30 ans par l'entremise de son équipe interne de juristes, de comptables et d'actuaire. Le rapport cite un conseiller de Conseils PPI en Colombie-Britannique : « Nous rencontrons parfois des clients fortunés aux prises avec des situations saugrenues... c'est sécurisant de pouvoir compter sur cette AGP, qui est probablement la première au pays à avoir offert ce service. »

Les conseillers de Solutions PPI applaudissent la *liberté de choisir objectivement les produits offerts aux clients*, ce qui témoigne de

l'étendue de l'offre de produits, qui s'étend chez un grand nombre d'assureurs. Jim Virtue ajoute : « Nous sommes heureux de constater que nous dominons le classement dans la catégorie *Votre directeur de succursale, directeur des ventes de l'AGP ou*

*directeur régional des ventes*, qui traduit bien notre devise, « **Des ressources nationales à l'échelle régionale** ». Nous nous réjouissons de la reconnaissance des conseillers à l'égard de la compétence, de la stabilité et du soutien de leurs responsables régionaux. »

## Évaluation de 2014 par les conseillers en assurance

### NOTES ACCORDÉES AUX SOCIÉTÉS PAR LES CONSEILLERS

Voir l'intégralité du rapport  
[www.investmentexecutive.com](http://www.investmentexecutive.com)

	AGENCES COMMERCIALES			AGENCES GÉNÉRALES PRINCIPALES							Moyenne Par Catégorie*	Moyenne Par Importance*
	Financière Liberté 55	Compagnie assurance vie RBC	Financière Sun Life	Financial Horizons	Great West	Financière HUB	IDC WIN	Conseils PPI	Solutions PPI			
Rémunération globale de la société ou de l'AGP	7,5	6,4	8,2	8,8	8,1	8,6	9,2	8,1	9,1	8,2	8,8	
Programme de récompenses/reconnaisances de la société ou de l'AGP	7,9	6,8	8,2	8,4	8,0	7,3	8,9	7,3	8,0	7,9	6,5	
Outils technologiques et bureautique des conseillers	6,9	7,2	8,2	7,9	6,5	7,8	8,4	9,1	8,6	7,8	8,7	
Pertinence du système de gestion des contacts de la société ou de l'AGP	6,6	7,5	7,1	7,8	6,8	7,5	7,9	7,6	8,1	7,4	8,6	
Soutien à la technologie mobile et aux conseillers qui se déplacent	7,1	8,1	7,9	S.O.	6,5	S.O.	6,4	7,3	7,6	7,3	7,9	
L'appui des sociétés sur l'usage des réseaux sociaux	5,9	6,9	7,6	S.O.	S.O.	S.O.	7,5	S.O.	S.O.	7,0	7,0	
Services de soutien/soutien administratif :												
Affaires nouvelles : soutien au traitement des propositions	7,9	7,1	8,4	8,9	7,7	8,6	9,0	8,6	9,0	8,3	9,4	
Affaires en vigueur : versement des participations et intérêts, rapprochements des données	8,1	7,8	8,4	8,1	7,8	8,0	8,4	8,6	8,4	8,2	8,9	
Soutien à la rémunération : paie et avantages sociaux	7,8	8,1	8,7	8,8	8,1	8,2	8,8	8,6	8,5	8,4	8,8	
Publicité générale de la société	5,7	8,0	8,8		5,3					6,9	8,3	
Soutien au marketing pour les conseillers	6,5	6,6	8,2	6,9	6,9	6,6	7,8	8,7	7,9	7,3	8,2	
Relevés de comptes des clients	7,6	7,4	8,0		7,5					7,6	8,9	
Accès en ligne aux relevés par les clients	7,4	S.O.	8,7		6,9					7,7	8,5	
Formation continue	7,9	7,8	8,4	8,3	7,7	7,9	8,5	9,0	8,9	8,3	8,6	
Votre directeur de succursale, directeur des ventes de l'AGP ou directeur régional des ventes	8,0	7,6	8,7	9,0	7,5	8,3	8,6	8,6	9,2	8,4	8,6	
Soutien à l'adaptation des modifications de la loi	8,1	8,4	8,4	8,1	7,5	8,1	9,0	9,0	8,4	8,3	8,9	
Programme de planification de la retraite/relevé offert aux conseillers par la société ou l'AGP	7,5	7,8	9,2	S.O.	7,6	S.O.	S.O.	S.O.	S.O.	8,0	9,0	
Produits et soutien - clients fortunés	8,0	7,6	8,4	8,2	8,2	7,4	8,0	9,5	9,0	8,2	8,7	
Soutien à l'élaboration des plans financiers des clients	7,4	8,5	8,2	S.O.	5,7	6,2	S.O.	S.O.	S.O.	7,2	8,7	
Soutien pour développer un plan d'investissement pour les clients	7,8	6,8	7,9	S.O.	7,4	6,1	S.O.	S.O.	S.O.	7,2	8,4	
Soutien à la planification testamentaire et successorale	6,9	S.O.	8,6	6,4	6,3	5,3	S.O.	8,7	S.O.	7,0	8,2	
Soutien à la planification fiscale	7,6	S.O.	8,2	7,0	6,9	5,9	S.O.	9,5	S.O.	7,5	8,4	
Soutien à la planification de l'assurance	8,7	8,4	8,9	8,5	8,1	7,5	8,0	9,6	8,6	8,5	9,0	
Soutien à la capitalisation de l'épargne-retraite des clients	7,7	7,3	8,6	7,0	7,5	6,3	7,6	S.O.	8,0	7,5	8,5	
Soutien à la planification des revenus de retraite des clients	7,8	S.O.	8,5	7,3	7,5	6,5	7,3	S.O.	7,7	7,5	8,5	
Soutien de la société ou de l'AGP pour la gestion globale du patrimoine	7,9	S.O.	8,3	8,7	7,8	6,6	8,7	8,8	8,9	8,2	8,8	
Lancement de nouveaux produits de placement	7,2	6,8	8,0		7,0					7,3	8,4	
Aide de l'AGP au positionnement des produits				7,9		7,6	8,4	9,2	8,8	8,4	8,4	
Qualité des produits de la société ou de l'AGP	8,4	7,9	8,8	9,2	8,3	9,1	9,4	8,9	9,7	8,9	9,3	
Stabilité de la société ou de l'AGP	9,5	9,6	9,7	9,4	9,5	9,1	9,6	9,4	9,8	9,5	9,4	
Orientation stratégique de la société ou de l'AGP	8,2	7,7	8,9	8,3	8,3	8,1	9,2	9,2	8,7	8,5	8,6	
Efficacité de la société de tenir les conseillers informés	7,9	8,0	8,7	8,3	7,7	8,5	8,9	9,0	8,7	8,4	8,9	
Sensibilité de la société aux commentaires des conseillers	7,1	6,4	8,5	8,7	7,1	8,0	8,8	8,6	8,7	8,0	8,9	
Culture d'entreprise de la société	8,0	7,7	8,7		7,7					8,0	8,3	
L'approche de la société en matière de diversité et d'intégration	8,8	9,1	9,5	9,0	8,3	8,7	9,4	9,0	9,6	9,1	8,2	
Image de la société auprès du public	7,9	9,0	9,3		8,3					8,6	9,3	
Sens des valeurs de la société ou de l'AGP	9,1	8,9	9,5	9,3	9,2	9,1	9,5	9,5	9,5	9,3	9,6	
Liberté de choisir objectivement les produits offerts aux clients	8,8	8,5	9,1	9,8	9,5	9,5	9,7	9,8	9,9	9,4	9,6	
Capacité de la société ou de l'AGP de tenir parole	8,3	7,2	8,9	9,3	8,4	8,7	9,3	9,0	9,2	8,7	9,4	
Relation du conseiller avec le service de la conformité	8,7	8,9	9,1		8,6					8,8	9,3	
Contrôle des risques par l'AGP				9,2		8,5	9,3	9,1	9,2	9,1	9,0	
Respect par l'AGP des règles de conformité				8,8		9,1	9,6	9,5	9,4	9,3	9,3	
Soutien de l'AGP en matière de conformité				8,5		8,7	9,3	9,0	8,4	8,8	9,1	
NOTE IE (MOYENNE POUR TOUTES CATÉGORIES)	7,7	7,8	8,6	8,4	7,6	7,8	8,7	8,9	8,8	8,2		
Note globale des conseillers	8,3	7,7	8,8	8,8	8,1	8,3	9,3	9,1	9,0	8,6		

DEUX SONDAGES ONT SERVI À ÉTABLIR LES RÉSULTATS DE LA RECHERCHE : L'UN S'ADRESSANT AUX AGENTS DÉDIÉS ET AUX CONSEILLERS INDÉPENDANTS TRAVAILLANT AVEC LA GREAT-WEST, ET L'AUTRE AUX AGENTS INDÉPENDANTS DES AGP.

LES ESPACES LAISSÉS VIERGES INDIQUENT QUE LA QUESTION N'A PAS ÉTÉ POSÉE PUISQU'ELLE NE S'APPLIQUAIT PAS.

TOUTES LES NOTES SONT BASÉES SUR UNE ÉCHELLE DE 0 À 10.

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 « MOYENNE PAR CATÉGORIE » CORRESPOND À LA MOYENNE DES NOTES DES SOCIÉTÉS, POUR LA CATÉGORIE EN QUESTION. ELLE SERT 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 SERT À DÉTERMINER L'IMPORTANCE DE CHACUNE DES CATÉGORIES DE L'ÉVALUATION AUX YEUX DES CONSEILLERS.

LA MENTION «S.O.» INDIQUE QUE LA CATÉGORIE NE S'APPLIQUE PAS À LA SOCIÉTÉ.

SOURCE : ENQUÊTE DE INVESTMENT EXECUTIVE

TABEAU FOURNI PAR INVESTMENT EXECUTIVE