

## Les 10 premières questions à poser à vos clients du secteur de l'assurance spécialisée

Pour trouver la bonne protection adaptée aux besoins uniques des entreprises du secteur de l'assurance spécialisée, de nombreux facteurs doivent être pris en compte. Qu'il s'agisse d'assurer leurs biens, la responsabilité civile ou les cyberrisques, ces entreprises doivent se protéger contre plusieurs risques.

La présente liste de vérification est conçue pour aider les courtiers à évaluer les besoins de leurs clients. En répondant à leurs questions au début du processus, les courtiers peuvent élaborer des solutions d'assurance adaptées à leurs besoins et combler toutes les lacunes potentielles.

### 1. Décrivez l'entreprise de votre client?

*Plus vous nous fournissez des renseignements, mieux c'est.*

|   |  |
|---|--|
| L'entreprise de votre client fournit-elle des biens, des services ou les deux?  |  |
| A-t-elle déjà fourni d'autres biens ou services?  |  |
| Envisage-t-elle de prendre de l'expansion?  |  |
| Exerce-t-elle ses activités dans d'autres pays que le Canada?   |  |
| Y a-t-il un secteur d'activité qu'elle confie en sous-traitance?  |  |
| Si oui, comment les entrepreneurs ont-ils été sélectionnés? Quel type de processus ou de critères de sélection (le cas échéant) utilise-t-elle? |  |

### 2. Votre client a-t-il déjà souscrit une assurance pour son entreprise?

*La réponse dépend du nombre d'années d'activités de l'entreprise.*

☐ Oui

☐ Non

**Dans l'affirmative, qu'est-ce qui a fonctionné et n'a pas fonctionné?**

|  |
|--|
|  |
| <b>Que recherche votre client auprès de son prochain assureur?</b> |
|  |

### 3. Dans quel type de bâtiment exerce-t-elle ses activités?

*La réponse à cette question aura une incidence sur les risques de responsabilité auxquels l'entreprise est exposée et variera considérablement en fonction du type d'activités exercées.*

**L'entreprise de votre client exerce-t-elle ses activités dans un seul établissement ou dans plusieurs?**

*Il peut s'agir d'un emplacement résidentiel, commercial ou industriel (par exemple, un entrepôt, un hôtel, une tour d'habitation, un magasin ou un autre bien immobilier commercial).*

|  |
|--|
|  |
|--|

#### 4. Où se trouve le bâtiment de l'entreprise de votre client?

*Si celle-ci exerce ses activités dans plusieurs bâtiments, indiquez toutes les adresses.*

Son emplacement est-il exposé à un risque élevé de phénomènes météorologiques violents?

Quel type de condition météorologique l'entreprise subit-elle toute l'année?

Est-ce que de nombreuses personnes fréquentent régulièrement l'entreprise de votre client (par exemple, clients, fournisseurs, travailleurs d'entretien)?

#### 5. Quelle est la valeur estimative des biens de l'entreprise de votre client?

*Cette valeur tient compte de tous les biens, des outils, des machines, des fournitures, des produits et autres.*

#### 6. Où votre client se procure-t-il les matériaux dont il a besoin?

*Comprennent les fournitures, la marchandise, les outils, les machines, les pièces et autres.*

#### 7. Quel est le revenu annuel estimatif de l'entreprise de votre client?

#### 8. Votre client a-t-il déjà présenté une réclamation d'assurance pour son entreprise?

☐ Oui

☐ Non

Si oui, décrivez la réclamation.

Le cas échéant, le problème qui a causé le sinistre a-t-il été résolu?

#### 9. Quels sont les autres risques auxquels l'entreprise de votre client est régulièrement exposée?

*Plus vous nous fournissez des renseignements, mieux c'est.*

#### 10. L'entreprise de votre client a-t-elle déjà fait l'objet d'une inspection en matière de prévention des sinistres?

*Dans ce cas, il est important que les courtiers obtiennent tous les rapports d'ingénierie antérieurs. Il faudrait également inclure les rapports de recommandation fournis par l'ancien assureur de votre client.*

☐ Oui

☐ Non

Page 2 de 2