

Guide de tarification  
**Chèque-vie<sup>MD</sup>**





# Table des matières

Produits différents, risques différents.....	2
Risque principal pris en compte.....	2
Évaluation des renseignements médicaux .....	2
Antécédents médicaux personnels.....	2
Antécédents médicaux familiaux .....	3
Votre client est-il admissible à Chèque-vie?.....	5
a) Liste de vérification aux fins de présélection.....	5
b) Résidence au Canada.....	5
c) Voyages.....	6
d) Emploi.....	6
Votre client semble être admissible à Chèque-vie.....	7
Mais avant de remplir la proposition.....	7
1. <b>Antécédents médicaux personnels</b> .....	7
a) Taille et poids (hommes et femmes âgés de 18 ans et plus).....	7
b) Usage du tabac .....	8
c) <b>Preuve médicale</b> .....	8
2. Antécédents médicaux familiaux.....	9
a) Exemples de surprimes pour les antécédents familiaux courants ...	10
3. Professions dangereuses.....	11
4. <b>Risques spéciaux</b> .....	11
Tarification financière .....	13
<b>Formulaires</b> .....	<b>14</b>
Pour obtenir de plus amples renseignements .....	14

Les changements apportés en **Janvier 2015** sont en **jaune**.

**Vous comprenez l'impact potentiellement dévastateur du diagnostic d'une maladie grave. Vous avez choisi Chèque-vie comme partie intégrante du programme financier de votre client. Vous avez parcouru la liste de vérification aux fins de présélection et vous avez soumis la proposition de votre client. Toutefois, lorsque le contrat vous est délivré, vous constatez qu'il comporte une surprime. L'année dernière, votre client a souscrit un contrat d'assurance vie ne comportant ni surprime ni exclusion; alors, que s'est-il passé?**

**De la même façon que les caractéristiques et garanties des produits d'assurance vie et d'assurance maladies graves sont différentes, il y a des différences importantes dans la façon dont chaque produit est tarifé.**

**Le présent guide vise à vous expliquer :**

- **les différences entre la tarification de l'assurance maladies graves et la tarification de l'assurance vie;**
- **la façon de déterminer si votre client est un bon candidat pour Chèque-vie;**
- **les exigences de tarification de Chèque-vie.**

## Produits différents, risques différents

Il existe des différences importantes entre la façon de mesurer le risque en assurance maladies graves et celle de mesurer le risque en assurance vie, particulièrement en ce qui a trait à l'évaluation des renseignements médicaux et à l'incidence de cette évaluation sur la décision du tarificateur. Pour comprendre pourquoi les renseignements médicaux sont évalués différemment selon qu'il s'agit d'une proposition d'assurance vie ou d'une proposition d'assurance maladies graves, il faut d'abord comprendre le risque principal qui sera pris en compte dans la tarification de chacun de ces produits.

### Risque principal pris en compte

Dans le cas de l'assurance maladies graves, le risque principal pris en compte se mesure par la probabilité que l'on **diagnostique** chez le proposant une affection couverte par le contrat et que celui-ci **survive** à cette affection. Dans le cas de la tarification de l'assurance vie, le risque principal se mesure par la probabilité que le proposant décède prématurément.

## Évaluation des renseignements médicaux

### Antécédents médicaux personnels

Une demande de règlement d'assurance maladies graves est acceptée si une affection couverte a été **diagnostiquée** et si l'assuré a **survécu** à une période d'attente (généralement 30 jours dans le cas de Chèque-vie). Avec les progrès de la médecine qui permettent maintenant de diagnostiquer des problèmes de santé à un stade très précoce et d'aider les gens à survivre à des maladies autrefois fatales, le risque de demande de règlement d'assurance maladies graves est élevé. Par conséquent, pour la tarification de l'assurance maladies graves, on surveille particulièrement la tension artérielle, le rapport taille-poids, le taux de cholestérol, les résultats de l'ECG, l'usage du tabac et d'autres facteurs de santé personnels, car ces indices révèlent un risque que le proposant développe des maladies graves, notamment une cardiopathie et des cancers – les deux principales causes de demandes de règlement d'assurance maladies graves. Les proposants peuvent se faire offrir une couverture supprimée ou une couverture comportant des exclusions, ou même se faire refuser une couverture sur la base de l'évaluation de leurs antécédents médicaux personnels. **En**

**fait, les antécédents médicaux personnels d'une affection couverte par Chèque-vie rendent le plus souvent l'intéressé inadmissible à la couverture.**

Bien que la tension artérielle, le rapport taille-poids, le taux de cholestérol, les résultats de l'ECG, l'usage du tabac et d'autres facteurs de santé personnels soient importants pour la tarification de l'assurance vie, l'accent est mis sur la mortalité (espérance de vie) plutôt que sur le **diagnostic** d'une affection couverte par l'assurance.

### Antécédents médicaux familiaux

Pour les raisons mentionnées dans la section ci-dessus, l'accent est d'abord mis sur les antécédents médicaux familiaux dans le cas de la tarification de l'assurance maladies graves, ce qui n'est pas le cas pour la tarification de l'assurance vie.

Sauf dans quelques cas très particuliers, les antécédents médicaux familiaux n'influeront sur la décision du tarificateur d'assurance vie que **si** les antécédents médicaux personnels présentent un facteur de risque qui aurait une incidence sur l'espérance de vie. Toutefois, des antécédents familiaux d'affections couvertes tels la cardiopathie, le cancer et la sclérose en plaques constituent en soi des indices révélateurs de la prédisposition d'un proposant au titre d'une assurance maladies graves à développer une affection grave couverte par le contrat.

### Comment remplir la proposition

La proposition constitue le document de base pour l'établissement du contrat. Elle fait partie d'un document juridique. Il est donc important de la remplir avec exactitude et adéquatement, en portant une attention particulière aux facteurs comme les antécédents médicaux et l'état physique, car les décisions du tarificateur sont principalement fondées sur ces données. L'exactitude et le nombre des données influent considérablement sur les délais de traitement et, dans bien des cas, réduisent la nécessité de devoir obtenir des renseignements additionnels de sources externes. **Des renseignements inexacts peuvent entraîner le rejet de la proposition pour fausse déclaration.** L'approbation d'un contrat avant que ces données nous soient communiquées peut entraîner l'annulation du contrat par la suite – alors que le client aura le plus besoin de sa couverture.

La proposition dresse un tableau de ce que représente le risque. Les réponses aux questions sont des données essentielles pour l'évaluation du risque. Des réponses détaillées à toutes les questions peuvent prévenir des délais inutiles. Il faut éviter de donner des réponses vagues ou incertaines. Des réponses telles « Je ne sais pas » sont parfois inévitables, mais elles risquent d'obliger le tarificateur à prendre des précautions supplémentaires et à faire une enquête.

Les renseignements sur la profession doivent nous être envoyés s'il existe des facteurs pouvant augmenter les risques que le client soit atteint d'une maladie couverte (brûlures graves, paralysie, surdité, cécité, etc.).

En remplissant le rapport du conseiller, vous nous donnez VOTRE évaluation du risque. La section consacrée aux remarques peut servir à compléter le tableau du risque dressé dans la proposition. Dans les cas complexes, une lettre explicative peut être très utile.

Nous n'acceptons pas les propositions qui renferment des dates modifiées, des parties effacées avec du liquide correcteur blanc ou d'autres modifications, ou qui ont été remplies au crayon ou avec plusieurs stylos différents ou par plusieurs personnes. Avant que la proposition soit soumise, votre client doit parafer toute modification pour confirmer qu'il les accepte.

**Conseil :** *Ne vous hâtez pas de répondre aux questions d'ordre médical. Si votre client a récemment eu un rendez-vous chez le médecin ou s'il doit en consulter un, demandez-lui la raison. Demandez-lui également si tous les examens recommandés ont été effectués et s'il en a reçu les résultats.*

*Certains de vos clients sont-ils gênés de vous parler de leurs antécédents médicaux? Utilisez alors la p-éclair, la proposition d'assurance électronique de Manuvie. Les téléconseillers de Manuvie se chargeront de recueillir tous les renseignements médicaux auprès de vos clients et même de commander les preuves médicales.*

## Votre client est-il admissible à Chèque-vie?

Avant de recommander Chèque-vie ou de soumettre une proposition, vous devriez effectuer une évaluation préliminaire pour déterminer si votre client est admissible ou non à Chèque-vie.

### a) Liste de vérification aux fins de présélection

Si votre client a eu l'une des affections ou opérations ci-dessous, il n'est **pas admissible** à la couverture Chèque-vie. Cette liste de vérification figure dans le formulaire NN0949 (*Assurance maladies graves Chèque-vie — Page-produit*). Elle est également disponible dans le logiciel de projets informatisés Prestations du vivant de Manuvie et dans Inforep.

<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Abus d'alcool au cours des deux dernières années</li><li>▪ Accident vasculaire cérébral ou accident ischémique transitoire (AIT)</li><li>▪ Cancer (sauf cancer basocellulaire de la peau)</li><li>▪ Cardiopathie, trouble cardiaque ou chirurgie cardiaque (crise cardiaque, angine de poitrine, chirurgie coronarienne, cardiopathie congénitale, angioplastie coronarienne, remplacement des valves du cœur)</li><li>▪ Cécité (la couverture peut être offerte avec des exclusions)</li><li>▪ Chorée de Huntington</li><li>▪ Coma</li><li>▪ Démence / déficience cognitive</li><li>▪ Diabète<ul style="list-style-type: none"><li>- diabète sucré insulino-dépendant (DID)</li><li>- diabète sucré non insulino-dépendant (DNID), avant l'âge de 40 ans</li><li>- diabète non insulino-dépendant diagnostiqué au cours des six derniers mois</li></ul></li><li>▪ Drépanocytose</li><li>▪ Dystrophie musculaire</li><li>▪ Épilepsie (non contrôlée)</li><li>▪ Fibrose kystique</li><li>▪ Fibrose pulmonaire</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Hépatite B (porteur avec activité virale en cours) ou hépatite C</li><li>▪ Hémophilie</li><li>▪ Infirmité motrice cérébrale</li><li>▪ Lupus (sauf le lupus érythémateux discoïde)</li><li>▪ Maladie d'Alzheimer</li><li>▪ Maladie de Parkinson</li><li>▪ Maladie progressive du motoneurone, comme la sclérose latérale amyotrophique (SLA) – Maladie de Lou Gehrig</li><li>▪ Maladie rénale (sauf calculs rénaux et antécédents d'infection rénale)</li><li>▪ Paralysie (sauf maladie de Bell) – la couverture peut être offerte avec des exclusions</li><li>▪ Sclérose en plaques</li><li>▪ Sida ou séropositivité à l'égard du VIH</li><li>▪ Surdité (la couverture peut être offerte avec des exclusions)</li><li>▪ Syndrome de Down</li><li>▪ Tentative de suicide au cours des deux dernières années</li><li>▪ Transplantation d'un organe vital</li><li>▪ Usage de drogues au cours des trois dernières années (sauf usage occasionnel de marijuana)</li></ul>
--	---

### b) Résidence au Canada

Le produit Chèque-vie a été conçu pour couvrir les résidents canadiens et sa tarification tient compte des résultats techniques canadiens. Il reflète l'incidence des maladies au Canada et les normes canadiennes des soins de santé.

Ainsi, votre client *doit* être citoyen canadien, immigrant reçu ou résident permanent pour souscrire une couverture Chèque-vie. Pour être considéré comme résident permanent ou immigrant reçu au Canada, le proposant doit :

- avoir une adresse de résidence au Canada, et
- détenir un numéro d'assurance sociale permanent canadien, et
- produire une déclaration de revenus annuelle au Canada.

### c) Voyages

Les proposants qui prévoient voyager ou résider à l'extérieur du Canada pendant une courte période peuvent être considérés comme des risques acceptables. Toutefois, les séjours prolongés dans certains pays peuvent augmenter le risque pour la santé d'un client en raison des conjonctures médicale, sociale, économique ou politique qui y règnent. Le client peut alors se faire refuser sa demande de couverture Chèque-vie. Dans certains cas, la couverture est offerte avec une exclusion relative aux voyages.

### d) Emploi

Les proposants vivant de l'aide sociale ou recevant des prestations d'assurance emploi ou d'assurance invalidité ne sont généralement pas admissibles à Chèque-vie.



## Votre client semble être admissible à Chèque-vie.

### Mais avant de remplir la proposition...

Après avoir effectué une évaluation préliminaire de l'admissibilité de votre client, vous avez conclu qu'il pouvait soumettre une proposition Chèque-vie. Toutefois, avant de rencontrer votre client pour engager cette procédure, vous devez connaître les éléments suivants :

- les facteurs de risque qui peuvent influencer sur l'assurabilité de votre client, tels que :
  - la taille, le poids et l'usage du tabac;
  - les antécédents médicaux familiaux;
  - les professions dangereuses;
  - les risques spéciaux;
- les examens médicaux que votre client devra peut-être subir;
- le montant d'assurance que votre client peut souscrire.

Vous pourrez ainsi informer votre client de ce à quoi il doit s'attendre, et soumettre une proposition aussi complète que possible.

## 1. Antécédents médicaux personnels

### a) Taille et poids (hommes et femmes âgés de 18 ans et plus)

Le tableau ci-dessous présente les normes standard relatives au rapport taille-poids.

Taille	Poids (lb)	Taille	Poids
4'8"	82-141	5'9"	125-215
4'9"	85-147	5'10"	129-222
4'10"	88-152	5'11"	132-228
4'11"	91-157	6'	136-234
5'	95-163	6'1"	140-241
5'1"	98-168	6'2"	144-248
5'2"	101-174	6'3"	148-254
5'3"	104-179	6'4"	152-261
5'4"	108-185	6'5"	156-268
5'5"	111-191	6'6"	160-275
5'6"	114-197	6'7"	164-282
5'7"	118-203	6'8"	168-290
5'8"	121-209	6'9"	172-297

## b) Usage du tabac

Votre client devra payer les taux fumeurs s'il fait usage d'un produit du tabac tel que les cigarettes, la marijuana, le cigare, la pipe, le tabac à chiquer et la gomme ou les timbres à la nicotine.

Votre client payera les taux non-fumeurs s'il n'a fait usage d'aucun type de tabac, de produits à base de nicotine ou de marijuana au cours des 12 derniers mois.

Une personne qui fume occasionnellement le cigare peut être considérée comme non-fumeur :

- si elle fume 12 cigares ou moins par année; et
- si elle donne toutes les précisions à cet égard dans la proposition; et
- si les résultats de l'examen d'urine ne révèlent aucune trace de nicotine; et
- si elle n'est pas considérée comme un risque aggravé en raison d'une déficience causée par l'usage du tabac.

Les taux fumeurs et non-fumeurs de Chèque-vie sont affichés dans Inforep : [Produits > Assurance > Maladies graves > Chèque-vie](#), ainsi que dans [Système Diamant de Manuvie](#).

## c) Preuve médicale

Pour déterminer la preuve médicale à fournir, vous devrez inclure tous les montants d'assurance maladies graves qui ont été demandés et accordés par la Financière Manuvie ou par une autre compagnie au cours des 12 derniers mois. Si le client demande à la fois une assurance vie et une assurance maladies graves de Manuvie, nous appliquons les exigences les plus détaillées.

**Voir les preuves d'assurabilité exigées pour l'assurance maladies graves à la fin de ce guide.**

## Fournisseurs de services

Tous les renseignements et documents exigés relativement à l'âge et au montant d'assurance doivent être obtenus par l'entremise de l'un des fournisseurs de services agréés par Manuvie :

### **Pour les renseignements médicaux et non-médicaux :**

- Portamedic (Hooper Holmes)

### **Pour les déclarations du médecin traitant :**

- Manuvie les commande directement par [le médecin](#).

- Pour obtenir les coordonnées des fournisseurs de services de Manuvie, consultez Inforep : [Administration > Assurance > Affaires nouvelles et tarification > Tarification > Preuves d'assurabilité exigées > Fournisseurs de services de tarification](#)

Fournisseurs de services de tarification.

***Conseil :** Pensez à utiliser la p-éclair, proposition d'assurance électronique de Manuvie. Les téléconseillers de Manuvie se chargeront de recueillir tous les renseignements médicaux auprès de vos clients et même de commander les exigences de tarification, si vous le voulez.*

## Remarques importantes

1. Les preuves médicales doivent dater de moins de six mois.
2. Une Déclaration du médecin traitant sera exigée pour les personnes :
  - âgées de 18 à 50 ans pour un capital assuré de 500 001 \$ et plus;
  - âgées de 51 à 60 ans pour un capital assuré de 250 001 \$ et plus.
3. De plus, une Déclaration du médecin traitant sera exigée pour les proposants qui ont récemment consulté un médecin ou passé un examen médical (pour une autre raison qu'un rhume, une grippe, une visite prénatale normale ou un examen physique dans le cadre d'une demande d'emploi) et qui répondent aux critères suivants :
  - sont âgés de 18 à 50 ans, demandent un capital assuré de 100 001 \$ et plus, et la consultation ou la visite a eu lieu dans les trois mois qui suivent la proposition;
  - sont âgés de 51 à 60 ans, demandent un capital assuré de 100 001 \$ et plus, et la consultation ou la visite a eu lieu dans les six mois qui suivent la proposition.

**Nous exigerons des renseignements médicaux additionnels au cas par cas pour effectuer une évaluation raisonnable.**

## 2. Antécédents médicaux familiaux

Les antécédents familiaux constituent un facteur important pour la tarification de l'assurance maladies graves. Des recherches révèlent que certains états pathologiques augmentent considérablement le risque que des membres de la famille immédiate ne développent les mêmes problèmes de santé, par exemple :

- le cancer du sein;
- le cancer du colon;
- le cancer de la prostate;
- le diabète;
- la cardiopathie;
- la sclérose en plaques.

La famille immédiate se compose des parents et des frères et sœurs.

Si une des affections ci-dessus est diagnostiquée chez un des membres de la famille avant qu'il ait atteint 65 ans, cette information doit être communiquée.

**Conseil :** Le nombre de cas dans la famille et l'âge auquel la maladie a débuté déterminera l'incidence des antécédents familiaux sur l'admissibilité de votre client. *Le risque de diagnostic d'une maladie grave chez un membre de la famille de votre client augmente avec le temps, ce qui aura une incidence sur son assurabilité. Voilà une autre raison pour laquelle les clients ne devraient pas reporter à plus tard la souscription d'une assurance maladies graves.*

Dans la section sur les antécédents familiaux de la proposition Chèque-vie, il est important d'indiquer :

- le type de maladie (si la personne a eu le cancer, **précisez le type**);
- l'âge au **début** de la maladie (et **non** l'âge actuel ni l'âge au décès);
- tous les cas multiples de la même maladie.

**Conseil :** *Il n'est pas facile de prédire l'offre que votre client recevra. Nous vous conseillons de consulter le Manuel de tarification pour les conseillers – Assurance maladies graves (MK2062F), dans lequel on fait état des troubles médicaux et des maladies que les tarificateurs d'assurance maladies graves rencontrent le plus souvent. Ce manuel vous donnera une longueur d'avance et vous permettra de fournir au tarificateur les renseignements dont il aura besoin pour évaluer un trouble médical spécifique.*

### a) Exemples de surprimes pour les antécédents familiaux courants

Les antécédents familiaux courants et les surprimes ci-dessous sont fournis à titre d'exemple uniquement. Chaque proposition Chèque-vie sera étudiée selon les données qui y sont fournies et la surprime définitive sera déterminée par le tarificateur sur la base de l'ensemble des risques que présentent tous les facteurs personnels et familiaux. Dans certains cas, un crédit peut être accordé compte tenu de l'âge de la personne à assurer au moment de remplir la proposition ou si des résultats négatifs à des examens ont été reçus récemment.

Cancer	Cancer du sein	Cancer du sein ou de l'ovaire <sup>1</sup>	Cancer du côlon ou du rectum <sup>2</sup>
	Homme	Femme	
<b>1 membre de la famille</b>	Aucune surprime	150 %	150 %
<b>2 membres de la famille</b>	150 %	De 175 à 250 %	De 175 à 200 %
<b>3 membres de la famille ou plus</b>	Au cas par cas, refus fréquent		

#### Remarques

- 1 Si aucun examen périodique n'a été effectué, une exclusion relative au cancer du sein ou de l'ovaire sera également exigée. Un crédit peut être offert si le client est âgé de 50 ans ou plus au moment de remplir la proposition.
- 2 Ces exemples de surprime ne tiennent pas compte des antécédents personnels de polypes du côlon. Si de tels antécédents existent, une exclusion relative au cancer du côlon sera exigée. Un crédit peut être offert si le client est âgé de 40 ans ou plus au moment de remplir la proposition ou s'il a reçu des résultats négatifs pour une colonoscopie effectuée au cours des trois dernières années.

<b>Cancer – Mélanome malin</b>	
Le proposant n'a subi aucun examen médical	
<b>1 membre de la famille</b>	Aucune surprime
<b>2 membres de la famille ou plus</b>	Traitement différé aux fins d'évaluation ou exclusion en raison d'un mélanome
Si le proposant s'est fait examiner par un dermatologue et que nous pouvons établir les faits suivants :	
<b>Aucun grain de beauté de grande taille, inhabituel ou dysplasique</b>	
<b>1 membre de la famille</b>	Aucune surprime
<b>2 membres de la famille ou plus</b>	150 % ou exclusion en raison d'un mélanome

Cardiopathie et accident vasculaire cérébral	Maladie cardiovasculaire	Hypertension	Accident vasculaire cérébral
<b>1 membre de la famille</b>	125 %	0 %	125 %
<b>2 membres de la famille</b>	175 %	De 125 % à 150 %	175 %
<b>3 membres de la famille ou plus</b>	Au cas par cas, refus fréquent		

Des crédits peuvent être accordés si l'affection est apparue chez un membre de la famille de plus de 50 ans OU si le client est âgé de plus de 50 ans et que de récents examens ont révélé des résultats normaux pour la concentration en lipides, la tension artérielle et l'ECG.

<b>Diabète insulino-dépendant (type 1)</b>	
Le proposant n'a subi aucun examen médical	
<b>1 membre de la famille</b>	Aucune surprime
<b>2 membres de la famille</b>	200 % si le proposant a moins de 35 ans
<b>3 membres de la famille ou plus</b>	Aucune surprime si le proposant a plus de 35 ans

<b>Diabète non insulino-dépendant (type 2)</b>	
Le proposant n'a subi aucun examen médical	
<b>1 membre de la famille</b>	Aucune surprime
<b>2 membres de la famille ou plus</b>	150 % si le proposant a moins de 35 ans

<b>Sclérose en plaques</b>	
L'âge et le nombre de cas de sclérose en plaques au sein de la famille influenceront sur l'évaluation du risque de diagnostic de cette maladie chez votre client.	
<b>Client de moins de 45 ans, 1 membre de la famille ou plus</b>	Exclusion (le proposant ne doit avoir aucun symptôme neurologique)
<b>Client de 45 ans ou plus, 1 membre de la famille</b>	Aucune surprime
<b>Client de 45 ans ou plus, 2 membres de la famille ou plus</b>	Exclusion (le proposant ne doit avoir aucun symptôme neurologique)

### 3. Professions dangereuses

Certaines professions peuvent augmenter le risque que l'on diagnostique chez un client l'une des affections couvertes par le contrat Chèque-vie, notamment la cécité, la perte de membres, la paralysie, le coma et les brûlures graves. Voici des exemples d'activités professionnelles qui augmentent le risque de maladie grave :

- Athlétisme professionnel
- Fabrication de produits chimiques
- Construction de ponts
- Construction de lignes d'énergie électrique (lignes de plus de 400 000 volts)
- Charbonnage et extraction de l'amiante

**Les proposant qui travaillent dans un domaine considéré à haut risque peuvent se faire offrir une couverture limitée ou surprimée. Il est rare qu'une proposition soit refusée uniquement en raison de la profession du proposant.**

### 4. Risques spéciaux

#### Aviation

L'aviation n'est pas considérée comme un risque spécial si le proposant est un passager d'un vol commercial. Les pilotes privés et les pilotes de l'aviation commerciale peuvent se faire offrir une couverture ordinaire selon leur âge, leur expérience et le nombre d'heures de vol par année. Dans tous les cas, il faut remplir un questionnaire sur l'aviation.

### Sports et activités pratiquées en amateur

La plupart des sports ne sont pas réputés augmenter le risque de maladie grave chez le proposant. Voici toutefois des exemples de sports qui pourraient en augmenter le risque :

- Course automobile et de moto
- Deltaplane
- Alpinisme et escalade de rocher
- Plongée autonome
- Parachutisme
- Lutte

### Conduite automobile

Les accidents d'automobile augmentent le risque de coma, de paralysie, de perte de membres et de perte de la vue. De ce fait, un Rapport du bureau des véhicules automobiles peut être exigé pour les proposant qui ont déjà commis des infractions aux règlements de la circulation.

**Il faut remplir un questionnaire pour toutes les catégories de risques spéciaux. Pour obtenir de plus amples renseignements et consulter les questionnaires sur tous les risques spéciaux, visitez **Inforep : Questionnaires de tarification (NN9434)**.**

## Tarification financière

Le tableau ci-dessous vous aidera à déterminer le montant de couverture Chèque-vie que votre client peut souscrire.

Qui?	Montant		
<b>Proposants qui gagnent un revenu</b>	<b>Âge : 18 à 55 ans</b> 7 fois le revenu gagné	<b>Âge : 56 à 60 ans</b> 5 fois le revenu gagné	<b>Âge : 61 ans et plus</b> 3 fois le revenu gagné
<b>Proposants qui ne gagnent aucun revenu*</b> <i>(couverture pour un conjoint)</i>	Généralement, le montant se limitera au <b>moins</b> élevé des montants suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 250 000 \$; ou</li> <li>• 3 fois le revenu du soutien de famille; ou</li> <li>• le montant de l'assurance maladies graves en vigueur sur la tête du soutien de famille.</li> </ul>		
<b>Étudiant au niveau collégial</b>	100 000 \$		
<b>Étudiant de l'université</b>	250 000 \$		
<b>Clients dont l'avoir net est élevé</b>	<b>Avoir net</b>		<b>Couverture maximum</b>
	500 000 \$ ou moins		25 % de l'avoir net
	Plus de 500 000 \$		À considérer sur une base individuelle
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si la maison représente le principal actif, nous prendrons en considération un pourcentage de 25 % de la valeur de la maison, sous réserve d'un maximum de 250 000 \$.</li> <li>• Le même montant de couverture peut s'appliquer aux deux conjoints. Si le montant de couverture est différent, le conjoint qui est le principal responsable de l'entreprise devrait avoir la couverture la plus élevée.</li> </ul>		
<b>Entreprises (y compris les fermes agricoles)</b>	Pour les entreprises établies et financièrement solides : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 fois le salaire du propriétaire de l'entreprise, pourvu que la retraite normale ne soit pas prise avant au moins 5 ans.</li> </ul>		

\* Si le soutien de famille principal n'a pas de couverture d'assurance maladies graves, Manuvie prendra en considération une couverture Chèque-vie de 100 000 \$ sur la tête du conjoint qui ne gagne aucun revenu. Si un montant plus élevé est demandé, nous évaluerons la proposition sur la base du montant en question :

- si le conjoint qui est le soutien de famille a un revenu gagné de plus de 100 000 \$ et un avoir net de plus de 1 000 000 \$; et
- si vous avez fourni une justification valable pour expliquer pourquoi le conjoint qui gagne un revenu n'a pas de couverture d'assurance maladies graves adapté à son revenu gagné.

**Veillez fournir cette information avec la proposition.**

Outre les valeurs indiquées dans le tableau de tarification financière ci-dessus, nous accorderons un montant de couverture Chèque-vie additionnel pour :

- une protection hypothécaire;
- le rachat d'actions et une assurance crédit pour les entreprises.

## Formulaires

Voici une liste des principaux formulaires nécessaires pour faire souscrire Chèque-vie. Pour obtenir une liste complète, visitez Inforep.

- Proposition d'assurance vie et maladies graves NN7000
- Assurance maladies graves Chèque-vie Page-produit NN0949

### Renseignements généraux sur la tarification

- Preuves d'assurabilité exigées NN0861
- Normes de tarification financière NN0864

### Questionnaires

- Questionnaire sur les renseignements financiers NN0781
- Questionnaire – Résidence ou voyage à l'étranger NN0964
- Exonération de prime sur la tête de l'assuré ou du titulaire NN0962
- Données médicales / Rapport de l'examineur NN0785
- Questionnaire sur l'usage du tabac et de la nicotine NN0710
- Questionnaires de tarification NN9434

Questionnaires : course automobile, aviation, vol en montgolfière/en avion ultra-léger, vol en deltaplane/en parapente, alpinisme, parachutisme, plongée sous-marine ou en apnée, sports d'hiver, asthme, diabète, gastrointestinaux, alcool, drogues

## Pour obtenir de plus amples renseignements

Vous pourrez en savoir davantage sur les exigences de tarification et les documents exigés pour souscrire Chèque-vie, y compris les formulaires figurant dans Inforep.

Administration > Assurance > Affaires nouvelles et tarification > Tarification >

Preuves d'assurabilité exigées

Si vous avez des questions sur les affaires en suspens :

#### Conseillers indépendants

- Composez le 1 877 626-8843 (1 877 626-8543 à l'extérieur du Québec).

#### AGP/Courtiers en épargne collective

- Communiquez avec le bureau de votre AGP ou avec le bureau de votre société de placement.

#### Comptes nationaux

- Communiquez avec votre expert-conseil de Manuvie.



## Preuves d'assurabilité exigées – Assurance maladies graves

Montant	Jusqu'à 99 999 \$	100 000 \$ – 250 000 \$	250 001 \$ – 500 000 \$	500 001 \$ – 1 000 000 \$	1 000 001 \$ – 2 000 000 \$
<b>Âge</b> 18 – 35	SEM	SEM URINE VIH	SEM MESURES BS/URINE	PARA BS/URINE DMT	PARA BS/URINE DMT
36 – 40	SEM	SEM URINE VIH	SEM MESURES BS/URINE	PARA BS/URINE DMT	PARA BS/URINE ECG DMT
41 – 45	SEM	SEM MESURES BS/URINE	PARA BS/URINE DMT	PARA BS/URINE ECG DMT	PARA BS/URINE ECG DMT
46 – 50	SEM	PARA BS/URINE	PARA BS/URINE DMT	PARA BS/URINE ECG DMT	PARA BS/URINE ECG DMT
51 – 55	PARA BS/URINE PSA POUR LES HOMMES	PARA BS/URINE PSA POUR LES HOMMES DMT	PARA BS/URINE PSA POUR LES HOMMES ECG DMT	PARA BS/URINE PSA POUR LES HOMMES ECG DMT	EXAMEN MÉDICAL BS/URINE PSA POUR LES HOMMES ECG DMT
56 – 60	PARA BS/URINE PSA POUR LES HOMMES	PARA BS/URINE PSA POUR LES HOMMES DMT	PARA BS/URINE PSA POUR LES HOMMES ECG DMT	PARA BS/URINE PSA POUR LES HOMMES ECG DMT	EXAMEN MÉDICAL BS/URINE PSA POUR LES HOMMES ECG DMT

### LÉGENDE

<b>BS</b>	Bilan sanguin comprenant le test de dépistage du SIDA
<b>DMT</b>	Déclaration du médecin traitant
<b>ECG</b>	Électrocardiogramme à 12 dérivations
<b>EXAMEN MÉDICAL</b>	Examen par un médecin
<b>MESURES</b>	Taille, poids et tension artérielle mesurés par l'infirmier (ère) d'un service paramédical. Pour les hommes, on mesure également la poitrine et le tour de taille.
<b>PARA</b>	Examen paramédical
<b>PSA</b>	Dosage de l'antigène prostatique spécifique
<b>RE</b>	Rapport d'enquête
<b>SEM</b>	Sans examen médical
<b>URINE</b>	Analyse microscopique du sédiment urinaire
<b>URINE VIH</b>	Analyse microscopique du sédiment urinaire avec test du VIH

### Comment déterminer le montant d'assurance

- Pour l'assurance maladies graves, tenez compte de tous les montants demandés actuellement ainsi que de ceux qui ont été souscrits auprès de Manuvie au cours des 12 derniers mois.
- Si le proposant demande à la fois une assurance vie et une assurance maladies graves, vérifiez les exigences de tarification de chacun des produits. Nous appliquons les exigences les plus exhaustives.
- Contrats supplémentaires : calculez le total des couvertures décrites plus haut. Compte tenu de ce total, vérifiez les exigences d'assurabilité de chacun des produits. Les exigences les plus exhaustives s'appliquent.

### Remarques importantes sur les exigences de tarification

- La Compagnie se réserve le droit d'exiger toute autre preuve jugée nécessaire par le Service de la tarification, indépendamment de l'âge, du montant ou du produit.
- Les Déclarations du médecin traitant (DMT) sont commandées par le siège social.
- Les données médicales des autres compagnies sont acceptées pourvu que toutes les conditions habituelles soient remplies.
- Les preuves médicales sont considérées valides pour une période n'excédant pas 12 mois.
- Il est recommandé au conseiller de joindre une lettre explicative pour les montants supérieurs à 1 000 000 \$.







Chèque-vie est une marque de commerce déposée de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Les noms Manuvie et Assurance Manuvie, le logo qui les accompagne, les quatre cubes et les mots « solide, fiable, sûre, avant-gardiste » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.