



FIABILITÉ

CROISSANCE

INNOVATION

CYBERBULLETIN : PRINTEMPS 2013

FINANCEMENT D'ASSURANCE®
FIRST — DU CANADA —
UNE COMPAGNIE WINTRUST

Voyons ce qui nous attend

Maintenant que l'année 2013 est bien entamée, nous voulons renforcer encore notre offre de produits et services et vous proposer plus que du simple financement de primes. Comme nous faisons partie du groupe de sociétés Wintrust Financial, nous sommes en fait l'une des plus importantes sociétés de financement de primes d'assurance en Amérique du Nord. Nous possédons toutes les ressources et toute l'expertise pour vous apporter une gamme complète de produits qui sauront combler tous vos besoins financiers.

L'an dernier, pour vous aider dans l'expansion de vos affaires, nous avons introduit les prêts aux courtiers. Financement d'assurance FIRST du Canada (FIRST Canada) a le plaisir de vous proposer des prêts sur mesure pour financer vos projets allant de la planification de succession aux acquisitions, avec des conditions souples et des taux concurrentiels. Plusieurs courtiers ont déjà profité des prêts d'affaires de FIRST Canada. Nous avons reçu des commentaires positifs et nous envisageons avec plaisir de collaborer avec un encore plus grand nombre d'entre vous cette année pour combler vos besoins de financement.

Les événements qui ont lieu dans le domaine de l'assurance sont une excellente occasion de vous rencontrer personnellement pour discuter de vos besoins d'affaires et vous offrir des solutions sur mesure. Recherchez les représentants de FIRST Canada lors des divers événements partout au pays. Nous serons impliqués et nous participerons à de nombreuses manifestations pendant toute l'année, qu'il s'agisse d'événements du domaine de l'assurance ou de ceux que FIRST Canada organisera elle-même.

Finalement, de la part de toute notre équipe chez FIRST Canada, je désire vous remercier de votre fidélité. J'envisage avec plaisir de collaborer avec vous tout au long de l'année pour vous aider dans l'expansion de vos affaires et celles de vos clients.

Cordiales salutations,

Joe Micallef
Le chef de la direction, Financement d'assurance FIRST du Canada

PARTENAIRE DE
VOS SUCCÈS
FUTURS

Vous avez besoin d'assistance pour du financement de primes ou pour des objectifs d'affaires? Nous sommes là pour vous aider.

Sumeet Sharma

Est du Canada

416-300-0328

Kumar Bhaskar

Ouest du Canada

604-351-5266

CES ÉVÉNEMENTS
S'EN VIENNENT :

3 avril | Visite libre OIBA (Ottawa)

11 avril | Événement hockey sous l'égide de FIRST Canada (Vancouver)

24 au 26 avril | Conférence IBAM (Winnipeg)

7 mai | Congrès IBAA (Banff)

11 juin | Tournoi de golf TIC (Toronto)

11 juin | Tournoi de golf RCCAQ (Montréal)

12 au 14 juin | Congrès IBABC (Whistler)

Parlez-nous dès aujourd'hui des prêts personnalisés aux courtiers

Parlez-nous dès aujourd'hui des prêts personnalisés aux courtiers

Chez FIRST Canada, nous sommes fiers d'offrir une gamme complète de solutions financières conçues spécifiquement pour vos affaires. En plus de solutions flexibles de financement de primes pour vos clients, nous pouvons maintenant offrir directement aux courtiers une vaste gamme de prêts pour diverses utilisations.

Aux États-Unis, FIRST finance depuis plus de 20 ans des acquisitions d'agences et des projets de planification de succession. Maintenant, nous avons le plaisir d'offrir nos prêts à nos courtiers partenaires canadiens afin de donner un coup de pouce à leurs plans de croissance. Nous sommes comme vous des spécialistes de l'assurance et nous connaissons la valeur des agences de courtage, ce sorte que nous pouvons aider les propriétaires à s'appuyer sur cette valeur pour leurs financements.

FIRST Canada peut vous offrir :

- Des prêts sur mesure selon la structure spécifique de votre entreprise et vos besoins de trésorerie
- Des taux très concurrentiels, des conditions souples et aucun lien avec un assureur

Quelle que soit l'ampleur du prêt dont vous avez besoin, nous avons l'expertise pour que tout devienne possible. Consultez-nous dès aujourd'hui pour obtenir une cotation à titre indicatif en vue du refinancement de vos obligations financières existantes, ou pour un nouveau prêt destiné à votre expansion.

De meilleures relations clients, une source de valeur

À l'heure actuelle, le plus grand risque que les courtiers doivent surmonter, c'est le risque de perdre de loyaux clients. On peut dire qu'en termes de coûts, la perte de bons clients n'est pas compensée par l'ajout de nouveaux clients. Dans notre époque de concurrence féroce et de volatilité des marchés, il est de plus en plus important de se doter d'une solide proposition de valeur assortie d'une stratégie claire de rétention des clients, pour ne pas perdre de terrain.

Les courtiers qui ont su bâtir une proposition de valeur durable y sont parvenus en allant au-delà du simple rôle de courtier. Ils ont acquis une connaissance complète des besoins de leurs clients et ils ont évolué une vaste gamme de solutions et de produits pour combler ces besoins. Essentiellement, ce sont des courtiers qui comprennent qu'en aidant leurs clients à hausser leurs volumes d'affaires, ils favorisent l'expansion des leurs.

OBTENEZ UNE
COTATION DE
FINANCEMENT
SUR MESURE EN
QUELQUES
MINUTES
SEULEMENT

Utilisez notre système de cotation en ligne 24h/7j pour obtenir des soumissions ou pour gérer vos comptes clients et vos renouvellements plus efficacement. Visitez firstinsurancefunding.ca pour de plus amples détails.

COUP D'ŒIL SUR
NOS ANNONCES
RÉCENTES

Canadianunderwriter.ca
British Columbia Insurance
Directory
General Insurance Register

Lorsque vous mettez sur pied votre proposition de valeur, vous devez prendre soin d'y incorporer ces quatre éléments clés :

Les stratégies de rétention : Il vous faut reconnaître que la rétention coûte quatre fois moins cher que l'acquisition de clients et par conséquent, les stratégies de fidélisation sont plus rentables pour votre entreprise que les efforts de recrutement de clients.

La valeur de la connaissance : Positionnez-vous comme un conseiller de confiance et non comme un simple courtier d'assurance. Investissez généreusement votre temps dans l'établissement de relations plus fortes avec vos clients et sachez comprendre entièrement leurs besoins, afin d'offrir des solutions globales pour leurs affaires et leurs aspirations personnelles.

La valeur du service : Donnez une nouvelle dimension à votre proposition de service en développant des réseaux comprenant d'autres fournisseurs de services comme des sociétés de financement, qui peuvent accroître la gamme des services que vous pouvez proposer à vos clients.

La valeur des affaires : En mettant sur pied un réseau structuré de références, vous remarquerez que non seulement vous rehaussez votre proposition de valeur pour vos clients, mais vous accroissez en même temps la valeur de votre agence de courtage.

Surveillez la publication de l'article de Joe Micaleff intitulé « 4 Keys to Client Retention » (Quatre clés pour la rétention de clients) dans l'édition de mars du magazine Canadian Insurance Top Broker.

Dans la communauté

Le 2 février 2013, l'équipe de FIRST Canada s'est réunie pour une journée de plaisir lors du tournoi ICE Wave Volleyball organisé au bénéfice des [enfants malades](#). Les employés de FIRST Canada ont exprimé leur soutien aux équipes en lice avec leurs dons de bienfaisance et nous avons fièrement réuni 420 \$ pour cette cause. Ce fut une excellente journée de rires, de blagues et de renforcement de l'équipe. [Cliquez ici](#) pour voir notre photo de groupe.

CONTACTEZ-NOUS

20, Toronto Street, suite 700
Toronto (ON) Canada
M5C 2B8

Site internet :
www.firstinsurancefunding.ca
Courriel : clientservices@firstinsurancefunding.ca

Tél. : 1-888-232-2238
Télec. : 1-888-232-2209

Heures d'ouverture : du lundi au vendredi, de 8 h 30 à 20 h (HE)

FRANÇAIS OR ENGLISH?

Toutes nos publications sont disponibles aussi bien en français qu'en anglais. Si vous désirez en commander, veuillez expédier un courriel à sharon.bajwa@firstinsurancefunding.ca en indiquant la langue choisie.