DOCUMENT D'INFORMATION

Veillez lire ce qui suit avant de souscrire une assurance.

Nos clients et clients potentiels sont en droit de connaître toute information sur nos relations d'affaires concernant une transaction ou une recommandation dont nous serions à l'origine. Toute perception d'influence importante relative à notre processus décisionnel afférent à la souscription ou aux recommandations de souscription d'assurance en votre nom doit être divulguée.

Rémunération de PLATFORM

PLATFORM Insurance Management Inc. (« PLATFORM ») offre du courtage en assurance et d'autres services liés aux assurances à ses clients. Notre rémunération peut prendre la forme d'une commission (normalement, un pourcentage de la prime), de frais payés par le client (en remplacement ou en plus de la commission), de frais payés par des tiers et de commissions sur les bénéfices, qui nous sont versées par les assureurs et que nous décrivons plus en détail ci-après.

Revenu de commissions - Somme de la prime retenue par PLATFORM en contrepartie du montage et de l'établissement avec vous du montant et de l'étendue de la couverture, et de la prestation de services associés à votre police pour toute sa durée. Le taux de commission varie entre 7,5 % et 30 %, selon le type de police d'assurance ou de contrat de cautionnement retenu. Le taux de commission pour chaque type de couverture est généralement uniforme d'une compagnie d'assurance à l'autre, mais il peut bouger de temps à autre, en fonction de divers facteurs.

Commissions sur les bénéfices - Sommes payées à PLATFORM, normalement sur une base annuelle, en contrepartie de la capacité de PLATFORM à atteindre certains indicateurs commerciaux convenus entre l'assureur et PLATFORM. Les commissions sur les bénéfices varient d'un assureur à l'autre, mais sont généralement cohérentes en fonction du service (nouveaux clients, renouvellement de clients et maintien d'une relation rentable). PLATFORM ne dispose pas de méthode simple pour prévoir le montant des commissions sur les bénéfices pour un client donné et une année donnée. Aucun des employés de PLATFORM n'est rémunéré directement à partir des commissions sur les bénéfices que pourrait recevoir PLATFORM.

Revenu des frais - À l'occasion, PLATFORM peut négocier des frais avec un client, plutôt que de profiter d'une commission (comme il est décrit cidessus); le cas échéant, il s'agit généralement de programmes d'assurance importants et complexes couvrant plusieurs territoires. Les frais dépendent généralement du niveau de services et de ressources convenu entre le client et PLATFORM. Il peut arriver que PLATFORM négocie des frais ET profite d'une commission pour la souscription d'une couverture d'assurance au nom du client. En règle générale, le montant de la commission et des frais vous sera communiqué avant que vous acceptiez la couverture qui vous est offerte.

Autres revenus - PLATFORM offre d'autres services à ses clients par l'entremise de fournisseurs tiers, auquel cas elle est rémunérée ou ses frais sont remboursés. Les clients qui paient par carte de crédit, par exemple, paient des frais supplémentaires allant jusqu'à 2,5 % de la somme à payer (lesquels sont remis à la société émettrice de la carte de crédit). Lorsque PLATFORM réfère une société de financement de prime, la société de financement de la prime peut lui remettre un pourcentage des intérêts à titre de frais de montage.

Relations financières avec les assureurs

PLATFORM fait affaire avec des dizaines de compagnies d'assurance au nom de ses clients. De temps à autre, PLATFORM et ses actionnaires peuvent obtenir du financement sous forme de prêt afin de permettre la poursuite de ses activités et sa croissance. Le financement par un assureur peut être assorti de primes, semblables aux commissions sur les bénéfices dont il était question précédemment, auquel cas les conditions du financement concordent avec certains indicateurs commerciaux convenus entre PLATFORM et l'assureur fournissant le financement. PLATFORM ne dispose pas de méthode simple pour prévoir l'incidence d'un financement fourni par un assureur pour un client donné et une année donnée.

Relations financières avec les autres courtiers en assurance, les courtiers en assurance collective et les agences générales

L'actionnaire majoritaire de PLATFORM est également l'actionnaire majoritaire de RAISE Underwriting Limited (« RAISE »), un courtier d'assurance collective et une agence générale dont les clients sont essentiellement d'autres courtiers d'assurance, notamment PLATFORM. PLATFORM engage RAISE (et d'autres courtiers en assurance collective et agences générales dont elle n'est pas propriétaire) pour conclure des contrats d'assurance au nom des clients de PLATFORM lorsqu'aucune couverture n'est offerte ou lorsque les conditions offertes par les autres compagnies d'assurance sont autrement défavorables. Les commissions en assurance collective de RAISE représentent entre 2,5 %

et 10 % de la prime. Lorsque PLATFORM conclut un contrat d'assurance via RAISE, toutes deux profitent d'une commission. RAISE peut également facturer des frais fixes en plus de sa commission, de manière à ce que le montant de la commission et des frais atteigne de 7,5 % à 10 % de la prime.

Une société affiliée à PLATFORM et les actionnaires de l'une des sociétés mères de PLATFORM ont un intérêt financier dans **BOXX Underwriting Inc.** (« BOXX »). BOXX est un courtier d'assurance collective et de vente directe qui se consacre à la cybersécurité; PLATFORM l'engage pour souscrire des assurances et d'autres produits liés à la cybersécurité au nom de ses clients.

Autres renseignements

Tout autre renseignement devant être divulgué ou concernant un conflit d'intérêts peut être transmis directement au chef de la direction de PLATFORM, Charles Quenneville (cquenneville@platforminsurance.com) ou à son président, T. Neil Morrison (nmorrison@platforminsurance.com).