



LES RENTES IMMÉDIATES DE L'ÉQUITABLE | Épargne-retraite

# Vous aider à vendre

# Vous aider à vendre

TROUVER VOS CLIENTS	
Clients proposés ou prospection de clientèle	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ciblez les individus qui seront à la retraite dans les 5 à 15 prochaines années ou ceux qui sont présentement à la retraite.</li> <li>• Parlez-en à la famille, aux amis ou aux collègues de travail.</li> <li>• Participez aux salons professionnels ou sur la santé, aux conférences, visitez les clubs de retraités ainsi que leurs collectivités.</li> </ul>
Ciblez vos clients	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consultez votre livre d'affaires – établissez une liste des clients répondant aux critères mentionnés ci-dessus et utilisez-la pour effectuer vos appels ou prendre vos rendez-vous.</li> <li>• Un produit idéal pour les clients ayant utilisé des placements prudents pour accumuler leur capital de retraite comme les fonds du marché monétaire, les fonds d'obligation ou encore les CPG ou les CIG.</li> </ul>
Matériel de marketing à utiliser	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pour commencer, utilisez le dépliant du conseiller afin de vous présenter et incluez-y le dépliant des rentes immédiates à l'intention des clients intitulée « <i>Rentes immédiates</i> ». (n° 1244FR)</li> <li>• Veuillez consulter le <i>Guide du matériel – Rentes immédiates</i> (n° 1374FR), afin d'adapter le matériel de marketing à la situation de votre cliente ou de votre client.</li> </ul>
Suggestion	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veuillez garder à l'esprit que les clients sont préoccupés par la notion qu'ils n'auront pas les moyens de prendre leur retraite ou qu'ils épuiseront leur épargne trop rapidement.</li> <li>• Cette clientèle cible se soucie autant de faire de l'argent que de protéger ce qu'elle a épargné tout en minimisant les impôts.</li> <li>• Il vous suffit de concentrer vos efforts sur la recherche des faits et l'aide aux clients, afin de rejoindre leur préoccupation principale de protéger leur actif financier.</li> </ul>
ABORDER VOS CLIENTS	
Communiquer avec les clients	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous, ainsi que vos clients, avez le choix.</li> <li>• Par l'entremise d'un courriel – plus que jamais, votre clientèle cible est conviviale. Veuillez consulter le <i>Guide du matériel – Rentes immédiates</i> (n° 1374FR) pour trouver ce qui pourrait être utile pour vos clients. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Faire un suivi par téléphone pour prendre les rendez-vous.</li> <li>• Veuillez utiliser EquiNet comme ressource pour vous procurer le matériel de marketing.</li> </ul> </li> <li>• <b>Par la poste</b> – envoyez le dépliant à l'intention des clients - <i>Rentes immédiates</i> (n° 1244FR), le feuillet à l'intention des conseiller - <i>Rentes immédiates</i> (n° 1371FR), le document PDF <i>Transformer vos fonds immobilisés en un revenu de retraite</i> (n° 1372FR).</li> <li>• Séminaires sur la retraite – invitez les clients à participer à un séminaire portant sur la planification de la retraite. Invitez une gestionnaire régionale ou un gestionnaire régional des ventes en placements et peut-être une professionnelle ou un professionnel des soins de santé. Envoyez les invitations et les dépliants liés aux produits</li> </ul>
Suggestion	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Essayez de faire la relation entre les produits et ce que les clients connaissent déjà.</li> <li>• Abordez le sujet de la retraite comme un processus de transition et non comme une transaction ou un événement unique.</li> <li>• Assurez-vous que les invitations à l'intention des clients soient simples, mais comprennent suffisamment de détails, comme la date de début et de fin, etc.</li> <li>• Les sujets du séminaire pourraient traiter des questions suivantes : Combien d'argent ai-je besoin pour ma retraite? Comment puis-je transformer des sommes immobilisées en un flux de revenu? Quelles sont mes options de revenu de retraite?</li> </ul>
RENCONTRER VOS CLIENTS	
Documents	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisez le <i>Guide du matériel - Rentes immédiates</i> (n° 1374FR) afin de choisir le matériel de marketing pour appuyer ou mener vos discussions.</li> <li>• Assurez-vous d'avoir le matériel principal avec vous – le dépliant à l'intention des clients <i>Rentes immédiates</i> (n° 1244FR), l'<i>Aperçu du produit</i> (n° 1369FR) et <i>Vous aider à vendre</i> (n° 1373FR).</li> </ul>
Outils	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilisez l'outil Illustration des ventes (illustration d'une rente immédiate) pour visualiser différents scénarios des clients et sauvegarder ces illustrations pour les utiliser ultérieurement. Modifiez ou recalculiez les taux à l'aide de différents taux et des illustrations personnalisées des produits. Imprimez en format PDF et confirmez la vente.</li> </ul>
Suggestion	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vous devrez utiliser les illustrations et communiquer avec le siège social (annuityquotes@equitable.ca) dans les cas suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les rentes de plus d'un million</li> <li>• Les rentes à taux majorés</li> </ul> </li> </ul>

## EFFECTUER LA VENTE

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les taux d'intérêt sont typiquement établis les mercredis et entrent en vigueur le jeudi. Chaque proposition doit suivre notre processus de garantie de taux pour s'assurer que le taux de vente est en vigueur.</li> <li>• Toute cliente ou client désirant maintenir les taux courants de la semaine doit avoir une proposition signée et devra remplir la partie concernant la garantie de taux.</li> <li>• Veuillez consulter le processus de garantie de taux sur EquiNet. Voici les points saillants :             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Veuillez remplir la proposition d'assurance en utilisant les renseignements obtenus par l'entremise du processus de soumission.</li> <li>2. Assurez-vous d'obtenir la signature des clients sur la proposition.</li> <li>3. Déterminez la garantie de taux requise :                 <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Garantie de taux : 3 jours</b> Type de dépôt : chèque. L'Assurance vie Équitable offre une garantie de taux de 3 jours afin de couvrir la période de temps nécessaire pour recevoir votre proposition d'assurance au siège social.</li> <li>• <b>Garantie de taux : 45 jours</b> Dans le cas des fonds arrivant à échéance chez l'Équitable, d'un transfert de fonds arrivant à échéance d'un autre établissement financier ou d'un transfert de fonds d'un autre établissement financier. L'Assurance vie Équitable offre une garantie de taux de 45 jours pour les raisons suivantes :                     <ul style="list-style-type: none"> <li>• conserver le taux lorsque la source des fonds provient de dépôts arrivant à échéance chez l'Équitable ou un autre établissement financier;</li> <li>• conserver le taux pendant la période nécessaire au traitement du transfert des fonds d'un autre établissement financier au siège social de l'Assurance vie Équitable.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>4. Veuillez communiquer avec le Service à la clientèle de l'assurance individuelle au 1 800 668-4095 ou par télécopieur au 519 883-7428 et demander une garantie de taux.</li> <li>5. La représentante ou le représentant vous fournira un numéro de confirmation que vous devrez conserver pour vos dossiers et devra être indiqué dans la section intitulée « Garantie de taux » de la proposition d'assurance. Si une demande pour une garantie de taux est envoyée par télécopieur, aucun numéro de confirmation ne vous sera fourni, mais vous devrez conserver une copie de la feuille de confirmation aux fins de vérification, si nécessaire.</li> <li>6. Veuillez soumettre la proposition à l'Équitable accompagnée du transfert de fonds ou d'une copie du formulaire de transfert.</li> </ol> </li> </ul>
Ce qui est requis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le formulaire <i>Demande de souscription - rente immédiate</i> (n° 355FR)</li> <li>• Le numéro de référence de la garantie de taux (s'il y a lieu)</li> <li>• L'illustration des ventes</li> <li>• Le transfert de fonds (s'il y a lieu)</li> </ul>
Suggestion	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectuez des ventes croisées! Parlez à vos clients à propos de la façon dont l'assurance maladie complémentaire et l'assurance vie peuvent protéger leur revenu. Les gens préfèrent acheter auprès d'une seule ou d'un seul conseiller, plutôt que de traiter avec plusieurs compagnies.</li> <li>• Obtenez des recommandations – en raison des données démographiques et le marché cible, plusieurs autres personnes ont besoin d'aide en matière de planification de leur revenu de retraite.</li> </ul>

Les rentes immédiates font partie du portefeuille diversifié d'une cliente ou d'un client. Dans les marchés d'aujourd'hui, les clients recherchent la certitude.

Une chose est sûre – les rentes immédiates de l'Assurance vie Équitable peuvent fournir à vos clients le revenu garanti dont ils ont besoin.

*Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec votre gestionnaire régional(e) des ventes en placement dès aujourd'hui!*

Dans la vie, il y a des choses sur lesquelles on peut compter...  
Ne devrait-il pas en être de même pour le revenu de retraite de vos clients?

# ASSURANCE VIE ÉQUITABLE DU CANADA. Un choix judicieux.

Grâce à un service personnalisé, une gamme de produits supérieurs et un engagement continu envers le principe de mutualité, l'Équitable rend vos objectifs financiers plus facilement réalisables. Qu'il s'agisse de votre premier placement financier, d'élaborer votre planification financière ou de trouver des moyens de protéger ce qui vous importe le plus, nous avons les produits qui vous conviennent. Avec notre personnel orienté vers les besoins de notre clientèle, et une stratégie prudente de placement axée sur la stabilité, la croissance et la rentabilité à long terme, nous possédons la compétence et le savoir-faire que vous recherchez. À chaque étape de votre vie, nous nous engageons à vous procurer les solutions financières que vous recherchez, en faisant de vous notre priorité.



Assurance vie  
Équitable du Canada<sup>MD</sup>

One Westmount Road North  
Waterloo (Ontario) N2J 4C7  
Visitez notre site Web à l'adresse [www.equitable.ca/fr](http://www.equitable.ca/fr)

## RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Ces renseignements ne constituent pas des conseils professionnels, juridiques ou comptables ou autres.

<sup>MD</sup> indique une marque déposée de l'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

© l'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada, 2013. Toute reproduction de cette publication sans le consentement de son auteur est interdite.

1373FR(2013/03/01)