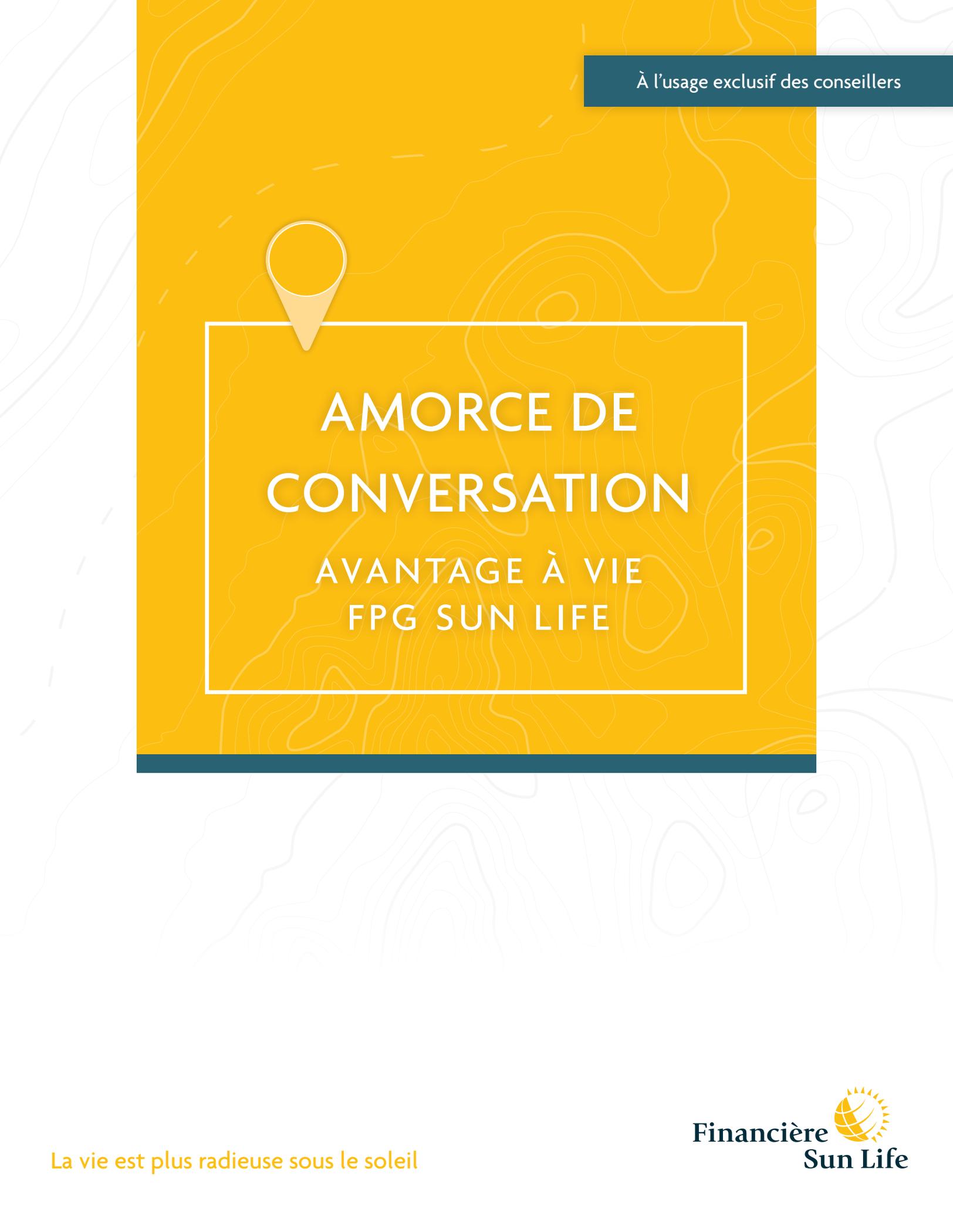


À l'usage exclusif des conseillers



AMORCE DE CONVERSATION

AVANTAGE À VIE
FPG SUN LIFE

La vie est plus radieuse sous le soleil

Financière 
Sun Life

AVANTAGE À VIE FPG SUN LIFE

Parlons de la manière de faire fructifier vos placements en vue de votre retraite

Amorcer la conversation

Mon argent pour la vie, l'approche personnalisée de la Financière Sun Life pour la planification de la vie financière et de la retraite¹, permet aux clients de se constituer une épargne, de protéger leurs placements et de prendre leur retraite en toute confiance. Les produits **Fonds de placement garanti (FPG) Sun Life** offrent un large éventail de produits de fonds distincts assortis de tarifs concurrentiels et d'options offrant une grande souplesse. Le produit **Avantage à vie FPG Sun Life** peut être intégré à cette approche visant à aider les gens d'ici à prendre leur retraite à leur façon.



LE SAVIEZ-VOUS?

52 % des retraités et des personnes qui approchent de la retraite ont classé le revenu garanti à vie comme une des premières caractéristiques recherchées dans un produit de revenu de retraite.

Source : LIMRA Finding the Right Mix: Retirement Income Attitudes and Preferences, 2014

Prendre contact avec les clients

Il existe de nombreuses manières de présenter aux clients le produit Avantage à vie FPG Sun Life dans le cadre de vos efforts de marketing quotidiens. Voici quelques façons de prendre contact avec des clients actuels et potentiels :

Lors de vos conversations téléphoniques avec des clients au sujet de leurs objectifs de retraite, profitez de l'occasion pour leur expliquer comment le produit Avantage à vie FPG Sun Life peut les aider à tenir compte de l'inflation et à accroître leur revenu de retraite au cours de leur vie active.

POINTS À SOULEVER POUR LANCER LA DISCUSSION AVEC LES CLIENTS :

- Les contrats Avantage à vie FPG Sun Life vous offrent la souplesse et la possibilité de prendre des décisions au moment qui vous convient : c'est vous qui décidez quand vous commencez à recevoir le revenu.
- Quelle est votre méthode d'épargne pour un objectif à long terme ou pour la retraite?
- Quelles sont vos options de placement?



AUTRES MOYENS DE PRENDRE CONTACT

Envoyez un courriel ou une lettre à partir d'un modèle pour présenter le produit Avantage à vie FPG Sun Life. Invitez les clients actuels et potentiels à discuter de la manière dont ce produit peut répondre à leurs besoins changeants et servez-vous du matériel de marketing du conseiller à cette fin.

Amorcer la conversation avec les clients

REVENU GARANTI À VIE :

- Avantage à vie FPG Sun Life vous donne la certitude de connaître le montant minimal de votre revenu garanti à vie, le choix du moment où vous commencerez à le recevoir et la possibilité de le faire croître au cours de la période de report.

RÉINITIALISATIONS ANNUELLES :

- Avant que vous ne commenciez à recevoir votre revenu, votre revenu minimal garanti à vie augmentera automatiquement chaque année où le rendement du marché et les taux d'intérêt seront favorables².

DIVERSES SOCIÉTÉS DE FONDS DE COMMUNS DE PLACEMENT DE PREMIER PLAN :

- Vous pouvez investir jusqu'à 70 % de votre actif dans des fonds d'actions.

CONTRÔLE EN MATIÈRE DE RÈGLEMENT DE LA SUCCESSION :

- La prestation de décès peut être versée aux bénéficiaires sous forme d'une somme globale, d'une rente à constitution immédiate non rachetable ou d'une combinaison des deux.

Recommander une solution au cours de vos rencontres avec les clients

La compréhension des plans du client en matière de retraite et de ses besoins éventuels en matière de revenu vous aide à lui montrer comment le produit Avantage à vie FPG Sun Life peut l'aider à atteindre ses objectifs retraite, lorsqu'il en a besoin.

Envisagez de poser les questions suivantes aux clients :

- **Connaissez-vous vos options de placement?**
- **Avez-vous de la facilité à naviguer sur le marché des placements?**
- **Souhaitez-vous une exposition au marché s'accompagnant d'un minimum de risques?**

BESOINS AUX DIVERSES ÉTAPES DE VIE

QUESTIONS À POSER

Je bâtis pour l'avenir : La majeure partie de mon revenu est affectée aux dépenses mensuelles. Faire fructifier et protéger l'épargne pour laquelle j'ai durement travaillé est important pour moi, même si je trouve difficilement le temps de le faire.	<ul style="list-style-type: none">• Épargnez-vous en vue de votre retraite? À quoi votre stratégie de retraite ressemble-t-elle?• Aurez-vous besoin de votre revenu de retraite dans cinq ans ou plus?• Aurez-vous besoin de votre revenu de retraite dans cinq ans ou plus? Cotisez-vous régulièrement à vos fonds d'épargne? Quelle est votre stratégie d'épargne?
Je me prépare pour la retraite : La retraite approche à grands pas et je souhaite faire croître mon épargne.	<ul style="list-style-type: none">• Quand aimeriez-vous prendre votre retraite?• Quels sont vos objectifs en matière de style de vie pour votre retraite?• Vous inquiétez-vous des répercussions de la fluctuation des taux d'intérêt sur vos placements? Quelles sont vos préoccupations?• Recherchez-vous une option de placement qui vous fournira un revenu garanti à vie?
Je suis à la retraite : Je suis retraité (semi-retraité). Mon épargne, mes placements et le revenu de mes régimes de retraite couvrent mes dépenses de base liées à mon style de vie. J'ai suffisamment épargné en vue de ma retraite, mais j'ai encore de l'argent que je voudrais investir et j'aimerais que mon revenu augmente une fois que je serai à la retraite.	<ul style="list-style-type: none">• Quand prévoyez-vous avoir besoin de votre revenu de retraite?• Vous inquiétez-vous des répercussions de la fluctuation des taux d'intérêt sur vos placements? Quelles sont vos préoccupations?• Recherchez-vous une option de placement qui vous fournira un revenu garanti à vie?
Succession : Je veux choisir comment sera distribué mon patrimoine.	<ul style="list-style-type: none">• Recherchez-vous des options de placement qui vous permettront de faire fructifier votre patrimoine et qui assureront un versement rapide à vos bénéficiaires?

Des taux d'intérêt bas et des marchés volatils peuvent constituer un défi pour les clients approchant de la retraite. Avantage à vie FPG Sun Life est un produit avant-gardiste qui réduit ces risques lors de la retraite et offre un potentiel de croissance. Prendre des décisions financières est plus facile que vous le croyez. Grâce au produit Avantage à vie FPG Sun Life et à mes conseils, vous pouvez emprunter le chemin de la sécurité financière à vie en ayant l'esprit tranquille.



CONSEILS AUX CONSEILLERS POUR GARDER LE CONTACT

- ✓ Laissez aux clients le temps d'étudier leurs options en leur remettant la brochure sur le produit Avantage à vie FPG Sun Life et d'autres documents de marketing.
- ✓ Planifiez une rencontre de suivi.
- ✓ Obtenez leur adresse de courriel ou gardez le contact avec eux au moyen des médias sociaux.

À propos de la Financière Sun Life

Constituée en 1865, la Financière Sun Life aide les gens d'ici à gérer et à faire croître leur actif depuis plus de 150 ans.

SOLIDITÉ FINANCIÈRE ET GESTION RIGOREUSE DU RISQUE

- Fournisseur de services financiers à l'échelle internationale dont l'actif géré total s'élève à 734 milliards de dollars*.
- Institution financière parmi les plus anciennes et les plus dignes de confiance au Canada, reconnue pour sa stabilité et sa gestion rigoureuse du risque.

EXPERTISE EN GESTION DE PLACEMENTS

- Fonds de placement offerts par des gestionnaires de portefeuilles mondiaux de premier plan.
- Nous mettons l'accent sur la gestion du risque en nous fondant sur l'expérience, les connaissances et l'innovation.

PRODUITS ET SERVICES DE PREMIER ORDRE

- Gamme complète de produits d'assurance et de placement de pointe pour les particuliers et les entreprises.
- Engagement à l'égard de l'excellence du service.

* Au 31 décembre 2014.

La vie est plus radieuse sous le soleil

¹ Seuls les conseillers qui détiennent le titre de planificateur financier au Québec (Pl. Fin.) ou, en dehors du Québec, de planificateur financier agréé (CFP), de conseiller financier agréé (CH.F.C.) ou un titre équivalent sont habilités à porter le titre de planificateur financier.

² Toute somme affectée à un fonds distinct est investie aux risques du propriétaire du contrat et sa valeur peut augmenter ou diminuer.

Les produits FPG Financière Sun Life sont des contrats individuels de rente à capital variable établis par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, membre du groupe Financière Sun Life.