



PLUS DE **CHOIX** POUR
PLUS DE CLIENTS

GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life

La Financière Sun Life offre une gamme élargie d'options pour les clients. **L'Assurance de soins de longue durée Sun Life** a été améliorée et le nouveau produit **d'Assistance santé-retraite** est maintenant disponible.

SURVOL DU
PRODUIT

ACCÈS AU GUIDE
DE VENTE 



► VERSION **IMPRIMABLE**

La vie est plus radieuse sous le soleil

MC Marque de confiance est une marque déposée de Sélection du Reader's Digest Canada (SRI).
La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2014.
820-4100-Interactive-07-14

Financière 
Sun Life



VOUS POUVEZ OFFRIR PLUS DE CHOIX À PLUS DE CLIENTS



Si les clients sont en bonne santé aujourd'hui, il peut être difficile d'imaginer comment leurs besoins pour les soins de santé et les soins personnels pourraient changer au cours de la retraite. La retraite est une période complexe et apporte son lot de changements en ce qui a trait notamment aux finances, à la santé et aux relations interpersonnelles. Or, 52 % des Canadiens n'ont pas intégré les soins de longue durée à leurs plans de retraite.*

Lorsque vous élaborez et passez en revue les plans pour la retraite de vos clients, aidez-les à reconnaître et à prendre en compte l'évolution probable de leurs besoins en matière de soins de santé. Les options relatives à l'assurance de soins de longue durée offertes par la Financière Sun Life peuvent aider les clients à vivre la retraite à laquelle ils aspirent.

Utilisez le présent guide pour trouver les ressources et les outils qui vous aideront à faire découvrir et à expliquer ces nouvelles options aux clients.

L'occasion n'a jamais été plus belle pour vendre de l'assurance de soins de longue durée de la Financière Sun Life.

* Source : Sondage commandé par la Financière Sun Life et la CARP, 2012. Un total de 3 426 membres de la CARP âgés de 45 à 65 ans ont répondu à un sondage en ligne.

CONTRIBUER À LA **PROTECTION** DES CLIENTS GRÂCE À

2 PRODUITS OFFERTS PAR LA FINANCIÈRE SUN LIFE :

L'ASSURANCE DE SOINS DE LONGUE DURÉE SUN LIFE (ASLD SUN LIFE)

offre une protection pour les besoins importants de soins de santé qui pourraient surgir pendant la retraite, et procure en plus une protection contre les grandes répercussions financières d'une maladie grave ou d'un accident qui peut se produire n'importe quand.

L'ASSISTANCE SANTÉ-RETRAITE SUN LIFE (ASR SUN LIFE)

est une solution d'assurance axée sur la planification des risques liés à la santé qui s'accroissent vers la fin de la retraite, avec le vieillissement. Les répercussions sur le plan de retraite peuvent alors être catastrophiques.

SUIVANTE ▶



VOUS POUVEZ OFFRIR PLUS DE CHOIX À PLUS DE CLIENTS



NOUS AVONS **RÉVISÉ** ET **ÉTENDU** NOTRE GAMME DE PRODUITS D'ASSURANCE DE SOINS DE LONGUE DURÉE

pour permettre un plus grand choix à un plus grand nombre de personnes cherchant à se protéger contre les répercussions financières d'une maladie pendant la retraite.

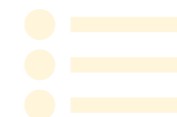
Ce guide vous donne un aperçu des principaux outils pour le marketing et les fiches produits disponibles :

- 1 Compréhension des formules d'assurance de soins de longue durée de la Financière Sun Life.
- 2 Processus de vente.

Tous les documents énumérés se trouvent sur le site sunlife.ca/conseiller.

Accueil > Produits > Assurance de soins de longue durée Sun Life (ASLD) > Matériel de marketing et de soutien

ACCÈS AU **GUIDE DE VENTE** ▶





GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life



RESSOURCES
pour comprendre les options relatives à l'assurance de soins de longue durée de la Financière Sun Life

OUTILS
pour le processus de vente

- **Amorcer la conversation**
- **Cerner le besoin**
- **Présenter la solution**



PRÉPARATION
des clients pour le processus de tarification et pour les aider à avoir des attentes réalistes



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life



RESSOURCES

Guide sur l'assurance de soins de longue durée, à l'usage des conseillers (820-3352)

Guide du conseiller – Assistance santé-retraite Sun Life (820-4079)

Assurance de soins de longue durée Sun Life – Vue d'ensemble du produit (820-3351)

Assistance santé-Retraite Sun Life – Vue d'ensemble du produit (820-4080)

Comparaison de la vue d'ensemble des produits ASLD Sun Life et ASR Sun Life (820-4087)

Dix choses que vous devez savoir à propos de l'ASLD Sun Life

Dix choses que vous devez savoir à propos de l'Assistance santé-retraite Sun Life

OUTILS

PRÉPARATION

BESOIN D'AIDE ?

RESSOURCES POUR COMPRENDRE LES OPTIONS RELATIVES À L'ASSURANCE DE SOINS DE LONGUE DURÉE DE LA FINANCIÈRE SUN LIFE

Conçues pour que vous puissiez comprendre à la fois l'ASLD Sun Life et l'ASR Sun Life, ces ressources sont à votre disposition uniquement pour vous et pour votre apprentissage.



Guide sur l'assurance de soins de longue durée, à l'usage des conseillers (820-3352)

Un guide approfondi pour vous aider à en apprendre davantage sur l'ASLD Sun Life, y compris les renseignements sur le produit, le processus de proposition, la tarification, l'établissement du contrat, les demandes de règlements, etc. Utilisez ce guide comme un outil de référence.

Même si vous connaissez le produit aujourd'hui, nous vous conseillons de revoir ce guide pour comprendre les changements qui prennent effet le 6 décembre 2013.



Guide du conseiller – Assistance santé-retraite Sun Life (820-4079)

Un guide approfondi pour vous aider à en apprendre davantage sur l'ASR Sun Life, y compris les renseignements sur le produit, le processus de proposition, la tarification, l'établissement du contrat, les demandes de règlements, etc.



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life

RESSOURCES

Guide sur l'assurance de soins de longue durée, à l'usage des conseillers (820-3352)

Guide du conseiller – Assistance santé-retraite Sun Life (820-4079)

Assurance de soins de longue durée Sun Life – Vue d'ensemble du produit (820-3351)

Assistance santé-Retraite Sun Life – Vue d'ensemble du produit (820-4080)

Comparaison de la vue d'ensemble des produits ASLD Sun Life et ASR Sun Life (820-4087)

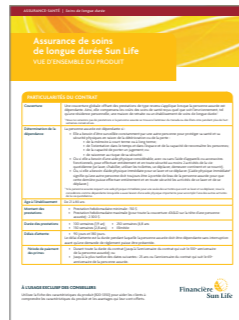
Dix choses que vous devez savoir à propos de l'ASLD Sun Life

Dix choses que vous devez savoir à propos de l'Assistance santé-retraite Sun Life

OUTILS

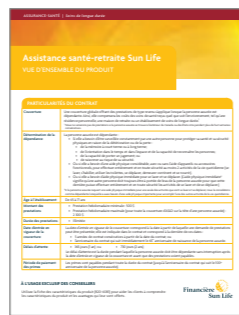
PRÉPARATION

BESOIN D'AIDE ?



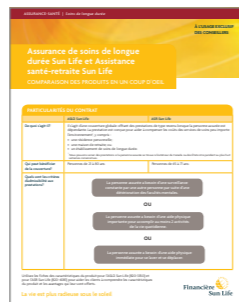
Assurance de soins de longue durée Sun Life – Vue d'ensemble du produit (820-3351)

Un rapide survol des caractéristiques du produit et des options complémentaires pour l'ASLD Sun Life.



Assistance santé-retraite Sun Life – Vue d'ensemble du produit (820-4080)

Un rapide survol des caractéristiques du produit et des options complémentaires pour l'ASR Sun Life.



Comparaison de la vue d'ensemble des produits ASLD Sun Life et ASR Sun Life (820-4087)

Un aperçu et une comparaison des caractéristiques des produits et des options complémentaires pour l'ASLD Sun Life et l'ASR Sun Life.



Dix choses que vous devez savoir à propos de l'ASLD Sun Life

Donne 10 bonnes raisons d'offrir l'ASLD Sun Life aux clients.



Dix choses que vous devez savoir à propos de l'Assistance santé-retraite Sun Life

Donne 10 bonnes raisons d'offrir l'ASR Sun Life aux clients.

Pour obtenir des renseignements sur une formation plus approfondie sur ces produits, adressez-vous à votre directeur des ventes de la Financière Sun Life.



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life



RESSOURCES

OUTILS

Amorcer la conversation

Courriel de prospection

Courts messages – Parlons de l'assurance de soins de longue durée

Une protection pour la meilleure retraite possible (820-3346)

Cerner le besoin

Présenter la solution

PRÉPARATION

BESOIN D'AIDE ?

OUTILS POUR LE PROCESSUS DE VENTE

Lorsque vous connaissez bien les produits d'assurance de soins de longue durée et que vous êtes prêts à les vendre, utilisez ces outils pour vous aider à amorcer la conversation avec les clients, à cerner leurs besoins et à leur présenter la solution.

AMORCER LA CONVERSATION

Comprendre l'importance de l'assurance de soins de longue durée est un élément essentiel d'un plan de retraite. Tout commence par une conversation entre vous et le client.



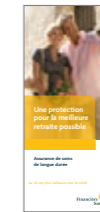
Courriel de prospection

Envoyez ce courriel à des clients actuels ou potentiels, seulement s'ils ont consenti à recevoir vos courriels de marketing. Ce courriel contient une vidéo. Après avoir suggéré aux clients qu'ils regardent la vidéo, vous pouvez faire un suivi en fixant une rencontre en personne.



Courts messages – Parlons de l'assurance de soins de longue durée

Ce PDF offre des sujets de discussion et de l'information sur le besoin de planifier pour les dépenses liées aux soins de longue durée.



Une protection pour la meilleure retraite possible (820-3346)

Ce document vous aide à avoir une conversation générale avec les clients au sujet de l'importance de l'assurance de soins de longue durée pour protéger leurs plans de retraite.



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life



RESSOURCES

OUTILS

Amorcer la conversation

Cerner le besoin

Pourquoi la santé ?

De quelle façon la santé influe-t-elle sur la retraite ?

Que peuvent faire les clients pour se protéger contre les risques liés à l'état de santé ?

Présenter la solution

PRÉPARATION

BESOIN D'AIDE ?

► CERNER LE BESOIN

Lorsque vous avez fixé une rencontre avec un client actuel ou potentiel, travaillez ensemble pour cerner le besoin en assurance de soins de longue durée.

POURQUOI LA SANTÉ ?



Les 5 phases de la prestation de soins : Le parcours de la retraite (820-3934)

Un scénario qui permet de suivre le parcours d'un couple à travers les différentes phases de la prestation des soins de santé. Voyez les répercussions qu'ont ces soins sur leur vie, ainsi que les coûts qui y sont liés.



Pensez-y – l'ASLD Sun Life (820-3808)

Une étude de cas qui illustre à quel point une maladie grave pourrait réduire le revenu de retraite mensuel du client et comment la Stratégie de protection de la retraite combinée à l'assurance de soins de longue durée lui permet de protéger la retraite à laquelle il aspire.



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life



RESSOURCES

OUTILS

Amorcer la conversation

Cerner le besoin

Pourquoi la santé ?

De quelle façon la santé influe-t-elle sur la retraite ?

Que peuvent faire les clients pour se protéger contre les risques liés à l'état de santé ?

Présenter la solution

PRÉPARATION

BESOIN D'AIDE ?

CERNER LE BESOIN

Lorsque vous avez fixé une rencontre avec un client actuel ou potentiel, travaillez ensemble pour cerner le besoin en assurance de soins de longue durée.

DE QUELLE FAÇON LA SANTÉ INFLUE-T-ELLE SUR LA RETRAITE ?



Coûts des soins de longue durée : Rapports complets et sommaires

Montrez aux clients ce qu'ils peuvent s'attendre à payer pour des services de soins de longue durée dans leur province.



Application Web Mon argent pour la vie : Votre santé, votre retraite

Aidez les clients à explorer comment les soins de santé peuvent influencer sur leur plan de retraite.

Le lien direct à l'AFSV n'est pas accessible. Veuillez lancer l'application à partir de votre ordinateur pour accéder au contenu.



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life



RESSOURCES

OUTILS

Amorcer la conversation

Cerner le besoin

Pourquoi la santé ?

De quelle façon la santé influe-t-elle sur la retraite ?

Que peuvent faire les clients pour se protéger contre les risques liés à l'état de santé ?

Présenter la solution

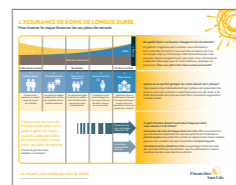
PRÉPARATION

BESOIN D'AIDE ?

CERNER LE BESOIN

Lorsque vous avez fixé une rencontre avec un client actuel ou potentiel, travaillez ensemble pour cerner le besoin en assurance de soins de longue durée.

QUE PEUVENT FAIRE LES CLIENTS POUR SE PROTÉGER CONTRE LES RISQUES LIÉS À L'ÉTAT DE SANTÉ ?



ASLD – Pour écarter le risque financier de vos plans de retraite (820-4101)

Une représentation visuelle des besoins qui changent pendant la retraite, en conjonction avec les 5 phases de la prestation de soins, le tout démontrant comment et dans quelles circonstances les solutions d'ASLD Sun Life et d'ASR Sun Life conviennent.



Déterminer la protection d'assurance de soins de longue durée la mieux adaptée (820-4099)

Une feuille de travail où figure les réalités canadiennes quant aux risques liés à la santé pendant la retraite. Elle vise à aider les gens à comprendre les produits d'assurance de soins de longue durée et à choisir celui qui leur convient le mieux.



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life

RESSOURCES

OUTILS

- Amorcer la conversation
- Cerner le besoin
- Présenter la solution**

ASLD Sun Life – Fiche des caractéristiques du produit (820-3350)

ASR Sun Life – Fiche des caractéristiques du produit (820-4081)

Soutien-Étapes vie : Des ressources pour vous aider à prendre soin de vous et de votre famille (820-3724)

Présents pour vous si vous avez à soumettre une demande de règlement (820-3404)

PRÉPARATION

BESOIN D'AIDE ?

PRÉSENTER LA SOLUTION

Lorsque vous saurez quel produit conviendra le mieux au client, servez-vous des outils suivants pour vous aider à présenter la solution, à expliquer le produit en détail et à montrer les avantages de choisir la Financière Sun Life.



ASLD Sun Life – Fiche des caractéristiques du produit (820-3350)

Un guide, à utiliser au point de vente, conçu pour aider les clients à comprendre les caractéristiques et les avantages dont ils bénéficieront s'ils décident d'acheter l'Assurance de soins de longue durée Sun Life.



ASR Sun Life – Fiche des caractéristiques du produit (820-4081)

Un guide, à utiliser au point de vente, conçu pour aider les clients à comprendre les caractéristiques et les avantages dont ils bénéficieront s'ils décident d'acheter l'Assistance santé-retraite Sun Life.



Soutien-Étapes vie : Des ressources pour vous aider à prendre soin de vous et de votre famille (820-3724)

Un document qui montre aux clients de quelle façon ils ont immédiatement accès aux services de Soutien-Étapes vie lorsqu'ils détiennent un contrat d'assurance de soins de longue durée : une offre exclusive de la Financière Sun Life.



Présents pour vous si vous avez à soumettre une demande de règlement (820-3404)

Une fiche qui présente les antécédents de la Financière Sun Life en ce qui a trait au paiement des règlements d'ASLD et qui donne des exemples de règlements effectivement versés.



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life



RESOURCES

OUTILS

PRÉPARATION

Liste de contrôle pour présélection – ASLD Sun Life (820-3579)

Comment effectuer la sélection des risques – ASLD Sun Life (820-3821)

Pour l'ASLD Sun Life et l'ASR Sun Life

L'entrevue sur l'état de santé/exercice de mémoire (820-3852)

BESOIN D'AIDE ?

PRÉPARER LES CLIENTS POUR LE PROCESSUS DE TARIFICATION ET LES AIDER À AVOIR DES ATTENTES RÉALISTES

Si l'ASLD Sun Life est la solution choisie, il est important de vérifier si le client est admissible à cette protection supérieure. Ces ressources de tarification peuvent vous aider (1) à déterminer si oui ou non vous devriez soumettre une proposition d'ASLD Sun Life, et (2) à préparer les clients au processus de tarification.



Liste de contrôle pour présélection – ASLD Sun Life (820-3579)

Cette liste est conçue pour vous faire gagner du temps et augmenter votre taux de placement en vous indiquant les risques qui font le plus souvent l'objet d'un refus.



Comment effectuer la sélection des risques – ASLD Sun Life (820-3821)

Ce document permet de savoir en un coup d'oeil quelles sont les raisons les plus courantes pour le report ou le refus d'une proposition et avec qui communiquer pour obtenir plus de renseignements.



Pour l'ASLD Sun Life et l'ASR Sun Life

L'entrevue sur l'état de santé/exercice de mémoire (820-3852)

Ce document vous aide à préparer le client à l'entrevue sur l'état de santé et à l'exercice de mémoire. Il indique aussi avec qui communiquer si le client a des questions ou des inquiétudes au sujet du processus.



GUIDE POUR LA VENTE DE l'Assurance de soins de longue durée Sun Life et de l'Assistance santé-retraite Sun Life



RESSOURCES

OUTILS

PRÉPARATION

NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS AIDER

Nous sommes une compagnie digne de confiance et fiable depuis plus de 145 ans. À titre d'entreprise internationale de services financiers de pointe, nous tirons parti de nos assises solides, tout en mettant l'accent sur des produits de pointe, des conseils d'experts et des solutions novatrices. En 2014, les Canadiens ont élu la Financière Sun Life «marque la plus digne de confiance dans le domaine de l'assurance-vie» pour la cinquième année consécutive, dans le cadre du sondage sur les Marque de confiance^{MC} de Sélection du Reader's Digest.

Besoin de renseignements supplémentaires ?

Veillez communiquer avec l'équipe de soutien aux ventes au 1-800-800-4SUN (4786), options 5, 6 ou à l'adresse SST@sunlife.com.

BESOIN D'AIDE ?