

Le contrat *PrioritéVie* Temporaire jusqu'à 100 ans à prime payable pendant 15 ans constitue-t-il une méthode de paiement de la prime qui convient à votre client?

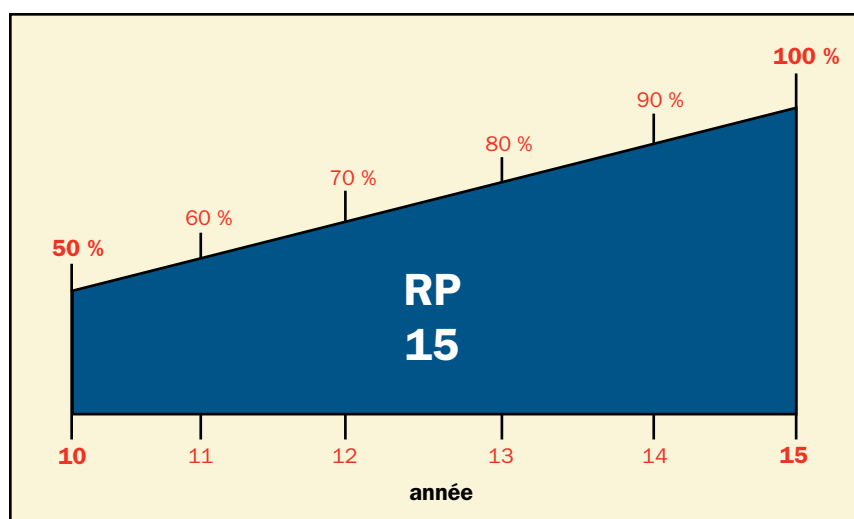
Vos clients savent qu'ils ont besoin d'une protection la vie durant contre le risque de maladie grave, mais ils ne veulent pas payer des primes pendant une longue période. Peut-être veulent-ils accélérer le paiement de leur prime de manière à libérer la police et à se consacrer à d'autres projets financiers, comme leur retraite ou l'expansion de leur entreprise. La police permanente *PrioritéVie*^{MC}, libérée à la 15^e année (T100, libérée à la 15^e année) de la Canada-Vie a été conçue pour ces clients. Mais cette méthode de paiement de la prime convient-elle à votre client?

Le candidat idéal :

- De 35 à 55 ans, homme ou femme
- Client aisé, ayant suffisamment de fonds
- Intérêt démontré envers une protection payée en peu de temps
- Risque normal
- Membre-clé du personnel – à qui l'assurance contre le risque de maladie grave est offerte au titre des avantages sociaux
- Propriétaire d'une petite entreprise – associé / actionnaire
- Protection individuelle – personne à valeur nette élevée qui ne veut pas avoir à payer de prime au moment de sa retraite

Avenant Remboursement de la prime lors d'un retrait

En ajoutant l'avenant Remboursement de la prime lors d'un retrait (RP15) à sa police, votre client pourrait recevoir jusqu'à 100 % de la prime admissible au 15^e anniversaire de police si l'indemnité de l'assurance contre le risque de maladie grave n'a pas été versée. Si votre client veut procéder à un retrait avant cette date, il peut obtenir **50 % de la prime admissible payée dès le 10^e anniversaire de police.**



Avenant Second événement

Si l'un de vos clients reçoit un diagnostic de cancer constituant un danger de mort, l'avenant Second événement peut fournir un montant supplémentaire de protection contre le risque de maladie grave si votre client est victime d'une crise cardiaque par la suite. La même indemnité pour un second événement est payable si un client est d'abord victime d'une crise cardiaque ou d'un accident cérébrovasculaire, puis qu'il reçoit un diagnostic de cancer constituant un danger de mort.

Éléments essentiels de la conversation

- La prime est entièrement payée en 15 ans et la protection se poursuit la vie durant ou jusqu'à ce qu'il y ait une demande de règlement.
- Les clients peuvent payer leur police en entier pendant qu'ils sont en bonne santé et qu'ils ont les moyens de payer la prime. Par la suite, ils n'ont plus à se préoccuper des paiements de prime.
- Assurez-vous que vos clients qui ont souscrit une assurance contre le risque de maladie grave avec leur entreprise bénéficient d'une protection complète. En procédant à une analyse des besoins en matière d'assurance contre le risque de maladie grave, vous pouvez déterminer s'il y a des lacunes en ce qui concerne les garanties et, par le fait même, offrir le produit *PrioritéVie* contre le risque de maladie grave afin de combler ces lacunes.
- Parmi les autres garanties offertes, notons l'indemnité d'Aide en cas de maladie, l'avance en cas d'intervention chirurgicale, ainsi que les services de Best Doctors^{MD} et de Shepell-fgi^{MC}.

Discutez avec vos clients de la façon dont la police permanente *PrioritéVie*, libérée à la 15^e année, et l'avenant Remboursement de la prime lors d'un retrait peuvent répondre à leurs besoins en matière d'assurance contre le risque de maladie grave – **Ici même, maintenant!**

La Canada-Vie n'est pas tenue d'offrir les services de Best Doctors et de Shepell-fgi, et peut modifier ou annuler l'accès à ces services en tout temps sans préavis.

Ces renseignements sont destinés aux conseillers et ne doivent pas être utilisés avec les clients.*

** Au Québec, toute référence au terme conseiller correspond à conseiller en sécurité financière au titre des polices d'assurance individuelle et de fonds distincts, et à conseiller en assurance collective / en régimes de rentes collectives au titre des produits collectifs.*

Pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de nos produits, visitez le RéseauRep de la Canada-Vie, au <http://repnet1.canadalife.com> ou communiquez avec votre AGD, votre bureau local ou le centre régional de commercialisation de la Canada-Vie le plus près de chez vous :

Colombie-Britannique	1 800 663-0413
Prairies	1 888 578-8083
Ontario	1 877 594-1100
Région de l'Est	1 800 361-0860

Ensemble, on va plus loin^{MC}