

# QUEL PRODUIT D'ASSURANCE DE LA FINANCIÈRE SUN LIFE CONVIENT AU CLIENT?

Un même produit ne convient pas à tous. Plus vous en savez sur votre client — ses priorités, ses besoins et ses objectifs —, plus il vous sera facile de trouver le produit d'assurance-vie de la Financière Sun Life qui cadre avec ses objectifs. Les options de chaque produit peuvent aider votre client à concevoir un plan adapté à son style de vie et qui évoluera avec lui.

Aider les gens d'ici à combler leurs besoins de protection à toutes les étapes de leur vie : voilà le cœur de votre travail! La gamme de produits d'assurance de la Financière Sun Life pourrait bien être l'un des outils les plus utiles pour aider vos clients à atteindre leurs objectifs. Parlez à vos clients dès aujourd'hui du rôle que l'assurance peut jouer dans la planification de leur avenir.

	TEMPORAIRE SUN LIFE	VIE UNIVERSELLE SUN LIFE II	VIE PROTECTION SUN LIFE AVEC PARTICIPATION II	VIE CAPITALISATION SUN LIFE AVEC PARTICIPATION II	VIE ACCÉLÉRATION SUN LIFE AVEC PARTICIPATION
<b>ÂGE À L'ÉTABLISSEMENT</b>	0 à 75	0 à 85	0 à 85	0 à 85	0 à 65
<b>PROFILS DE CLIENT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jeunes adultes</li> <li>Familles</li> <li>Personnes qui approchent de la retraite</li> <li>Propriétaires d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jeunes professionnels</li> <li>Familles aisées ou en voie de l'être</li> <li>Personnes qui approchent de la retraite</li> <li>Propriétaires d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jeunes professionnels</li> <li>Familles aisées ou en voie de l'être</li> <li>Personnes qui approchent de la retraite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jeunes professionnels</li> <li>Familles aisées</li> <li>Personnes qui approchent de la retraite</li> <li>Propriétaires d'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Familles fortunées</li> </ul>
<b>BESOINS DES CLIENTS</b>	<p><b>PARTICULIERS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Besoins de protection temporaires</li> <li>Remplacement du revenu</li> <li>Protection du prêt hypothécaire et des dettes</li> <li>Assurabilité garantie</li> </ul> <p><b>ENTREPRISES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Protection des prêts commerciaux</li> <li>Protection contre la perte d'un collaborateur essentiel</li> </ul>	<p><b>PARTICULIERS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Protection permanente et flexible</li> <li>Maximisation de la croissance fiscalement avantageuse</li> <li>Diversification de l'actif</li> <li>Gestion de type interventionniste</li> <li>Maximisation de la valeur du patrimoine</li> <li>Possibilité de compléter le revenu de retraite</li> <li>Base pour l'avenir financier des enfants ou petits-enfants</li> <li>Transmission du patrimoine d'une génération à l'autre</li> </ul> <p><b>ENTREPRISES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Protection permanente flexible sur le plan des liquidités</li> <li>Protection contre la perte d'un collaborateur essentiel</li> <li>Planification de la relève</li> </ul>	<p><b>PARTICULIERS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Protection permanente avec croissance stable</li> <li>Diversification de l'actif</li> <li>Protection du patrimoine</li> <li>Possibilité de compléter le revenu de retraite</li> <li>Base pour l'avenir financier des enfants ou petits-enfants</li> </ul>	<p><b>PARTICULIERS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Protection permanente avec croissance stable</li> <li>Valeurs de rachat dans les premières années du contrat et avantages d'une croissance à long terme</li> <li>Diversification de l'actif</li> <li>Maximisation de la valeur du patrimoine</li> <li>Transmission du patrimoine d'une génération à l'autre</li> </ul> <p><b>ENTREPRISES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Valeurs de rachat plus élevées les premières années du contrat et croissance du capital-décès</li> <li>Programme de financement immédiat</li> </ul>	<p><b>PARTICULIERS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Protection permanente qui sera entièrement payée en huit ans</li> <li>Solution de protection du patrimoine offrant des valeurs de rachat accessibles à toutes les étapes de vie</li> <li>Diversification de l'actif</li> <li>Transmission du patrimoine d'une génération à l'autre</li> </ul>

Vous savez qu'il est important de rencontrer vos clients régulièrement pour passer en revue leur couverture et les conseiller relativement aux options contractuelles afin qu'ils bénéficient d'une protection qui répond à leurs besoins.

Nous vous aidons à lancer la conversation avec **Mon argent pour la vie**, l'approche personnalisée de la Financière Sun Life pour la planification de la vie financière et de la retraite. **Mon argent pour la vie**, c'est travailler avec vos clients pour choisir la répartition appropriée de produits d'assurance-vie, d'assurance-santé et de gestion de patrimoine afin qu'ils puissent se constituer une épargne, protéger leur famille et prendre leur retraite en toute confiance. Parler de **Mon argent pour la vie** peut aider à visualiser plus facilement un plan qui tient compte de l'évolution des besoins de vos clients à la retraite. Faites croître vos affaires dans le marché de la retraite en aidant vos clients à bâtir pour l'avenir.

Pour en savoir plus sur les caractéristiques et avantages des produits d'assurance de la Financière Sun Life, communiquez avec votre équipe de soutien aux ventes au 1-800-800-4786.

## La vie est plus radieuse sous le soleil

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.  
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2016.  
820-4629-11-16