

# Parlons-en



Nos bulletins « **Parlons-en** » vous aideront à mieux positionner nos produits et certains de leurs avantages et caractéristiques. Ainsi, vous pourrez amorcer la conversation du bon pied avec vos clients.

Dans le présent article, nous aborderons les avantages de la **Temporaire 20 ans**, dont celui de ses nouveaux taux plus bas et leur incidence sur vos clients.



N'hésitez pas à utiliser l'énoncé qui figure vis-à-vis des bulles de texte (voir ci-contre) lors des conversations que vous aurez avec vos clients.

## Le saviez-vous?

Grâce aux nouveaux taux de notre Temporaire 20 ans encore plus attrayants, vos clients seront plus enclins à souscrire un contrat à plus long terme, ce qui devrait donc simplifier vos efforts de vente.

La période de couverture des Temporaires 20 ans correspond sensiblement à la période pour laquelle les nouvelles familles devraient protéger leurs dettes et leur revenu. En outre, les clients profitent de primes uniformes garanties sur une plus longue période.

## Amorce de la conversation



« *(prénom)*, si vous êtes disposé à payer un peu plus aujourd'hui pour une Temporaire 20 ans, il vaut peut-être la peine de considérer ce produit. De cette façon, vous auriez l'esprit tranquille en sachant que vos primes ne changeront pas dans un proche avenir. »



« *(prénom)*, comme vous êtes jeune et avez un mode de vie sain, le moment pourrait être idéal pour souscrire un contrat à long terme et ainsi conserver un taux garanti durant les 20 prochaines années. »



« *(prénom)*, en souscrivant un contrat d'une durée de 20 ans, vous savez que vous et les vôtres aurez droit à une couverture et des taux garantis pendant longtemps. Voilà un souci de moins. »

## Points à communiquer à propos de la Temporaire : Vos clients voudront entendre ce qui suit!



L'assurance temporaire est une solution abordable qui répond aux besoins de protection habituels de la plupart des personnes seules et des familles. Cette assurance fournit notamment les protections suivantes :

- Remplacement du revenu
- Remboursement des dettes hypothécaires et personnelles
- Remboursement des frais liés au décès
- Sécurité financière future de la famille du titulaire



En outre, les titulaires d'une assurance temporaire peuvent transformer cette dernière en la plupart des produits d'assurance vie permanente (dont la Temporaire viagère) sans fournir de preuve médicale. Le montant transformable peut être tout montant égal ou inférieur au montant d'assurance en vigueur au titre de l'assurance initiale, sous réserve des exigences relatives aux montants d'assurance minimum et maximum du produit choisi. De plus, il est possible d'ajouter des assurés au contrat, pourvu qu'ils se soumettent au processus de tarification.



C'est le programme Indice-santé de Manuvie, une méthode de tarification plus perfectionnée qui tient compte de l'état de santé et du style de vie propres à chacun, qui s'applique. Pour déterminer l'indice-santé d'un client, nous analysons tous les facteurs qui permettent d'évaluer son espérance de vie et le coût de son assurance de la manière la plus précise possible. Les résultats de cette analyse mènent à l'établissement d'un indice-santé; les clients dont l'espérance de vie est la meilleure profitent des taux les moins élevés.

## Parlez de l'assurance temporaire à vos clients sans tarder!

Parlez dès maintenant à vos clients de la protection et de la souplesse que peut leur procurer la Temporaire Famille de Manuvie. Ils auront le choix entre plusieurs options abordables afin d'obtenir la couverture dont ils ont besoin pour aujourd'hui et pour plus tard.