

10 Raisons d'investir avec l'Assurance vie Équitable

1 LA PLUS IMPORTANTE

L'Assurance vie Équitable est fière de compter parmi l'une des compagnies mutuelles d'assurance vie les plus importantes au Canada. L'Assurance vie Équitable^{MD} vise la force financière, la stabilité et la croissance à long terme.

2 STATUT DE MUTUELLE

À titre de société mutuelle, il ne s'agit pas d'atteindre les objectifs dictés par les résultats à court terme ou les exigences d'actionnaires. Nous misons sur une valeur à long terme pour nos investisseurs, nos titulaires de contrat et nos associés en affaires.

3 SOLUTIONS DE PLACEMENT UNIQUES

Nous avons soigneusement sélectionné nos partenaires qui proviennent de quelques sociétés de gestion de placement de confiance et établissements de crédit les plus performants au monde. Nous offrons l'accès unique à une variété d'options de placement offertes par l'entremise des fonds Acuity, des fonds Dynamique, des placements Invesco Trimark, des Placements Mackenzie, de MFS McLean Budden, de Franklin Templeton et du groupe Gestion de l'actif de l'Équitable. Nous offrons également le programme Quotientiel fournissant aux investisseurs le choix de six portefeuilles activement gérés allant du portefeuille de revenu à celui d'actions.

4 OFFRE DE FONDS DISTINCTS

Nos fonds distincts Solutions indispensables et Solutions indispensables FAR offrent une garantie de 75 % sur la prestation à l'échéance* et une garantie de 100 % sur la prestation de décès*, et ce, sur tous les dépôts. Certaines des caractéristiques les plus courantes comprennent une échéance contractuelle de 15 ans, et l'une des garanties sur la prestation de décès les plus pratiques de l'industrie – la prestation de décès ne diminue pas avec l'âge.

5 OUTILS EN LIGNE POUR LES CONSEILLERS

Le site des conseillers de l'Assurance vie Équitable – EquiNet^{MD} (www.equitable.ca/advisorhome) – fournit l'accès en ligne à une vaste gamme d'outils et de renseignements visant à appuyer vos besoins d'affaires.

Ceux-ci comprennent :

- la nouvelle correspondance en ligne indiquant les avis envoyés aux clients
- du matériel de marketing
- l'accès facile aux formulaires d'administration ainsi qu'aux processus administratifs
- la possibilité de faire des demandes de renseignements en ligne relativement aux contrats
- le logiciel d'illustration des ventes
- l'identificateur de profil interactif d'investisseuse ou d'investisseur – afin de vous aider à déterminer la composition de l'actif convenant le mieux à votre cliente ou votre client
- des liens rapides pour obtenir des renseignements concernant les taux et le rendement

6 GAMME DE PRODUITS CONCURRENTIELS

Nous offrons à nos clients une sélection de produits concurrentiels d'épargne-retraite. Notre vaste gamme de fonds distincts comprend le rééquilibrage automatique de l'actif, des garanties contractuelles et des RFG concurrentiels. Les rentes immédiates et les comptes à intérêt garanti concurrentiels de l'Assurance vie Équitable complètent la gamme de produits et services offerts afin de satisfaire vos besoins en matière de planification de retraite.

7 SOUTIEN DIRECT AUX CONSEILLERS

Grâce à des gestionnaires du marketing de l'assurance vie individuelle et placements à l'échelle du Canada, l'Assurance vie Équitable est présente afin d'appuyer votre entreprise au moment et là où vous en avez besoin. De plus, vous disposez de l'accès direct à une représentante ou un représentant de service régional désigné afin de vous donner le soutien dont vous avez besoin, et ce, d'une façon plus efficace.

8 SERVICE DE PREMIER ORDRE

Une soumission rapide à la commission, l'accès en ligne aux renseignements sur les contrats, un service à la clientèle primé et un site Web à l'intention des conseillers vous offrant les renseignements dont vous avez besoin à portée de main. Vous offrir le meilleur service possible n'est pas qu'une affirmation... c'est notre façon d'être.

9 VOUS COMPRENDRE

Un grand nombre de conseillers préfèrent travailler avec de petites compagnies fructueuses car, comme nous, elles prennent le temps d'apprendre à connaître leur clientèle et leurs besoins d'affaires. Ces efforts contribuent grandement à l'établissement des relations durables, mutuellement profitables.

10 PROPOSITION DE VALEUR

Service de premier ordre... Portefeuille de produits diversifiés... Taux concurrentiels. Voilà notre engagement envers vous.

Assurez-vous que l'Équitable soit votre premier choix!

Veillez communiquer avec votre gestionnaire régional(e) des ventes en placements local(e) de l'Assurance vie Équitable pour de plus amples renseignements.

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS
www.equitable.ca/fr

* réduites proportionnellement pour tous les retraits ou transferts.

^{MD} indique une marque déposée de l'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

1115FR(2012/09/06)

