

# Stratégies de décaissement

Nous vous présentons ce scénario de vente éprouvé – que vous pouvez, bien entendu, adapter en fonction de votre offre de service.  
Bonnes ventes !



## Approche de vente éprouvée

Desjardins Sécurité financière a testé l'approche de vente suivante **auprès de clients et l'a fait valider auprès de conseillers. La majorité des personnes rencontrées est d'accord pour dire que l'approche utilisée est efficace et permet au client de bien comprendre la rente et d'adhérer à l'offre.**

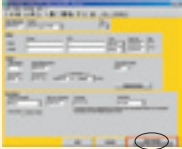
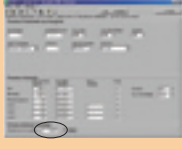


À L'USAGE EXCLUSIF DES CONSEILLERS



Conjuguer avoirs et êtres

Vie, santé, retraite

# Approche de vente éprouvée

Description	Discours	Exemples
Intro	Mise en contexte	Vous êtes ou serez bientôt à la retraite. J'ai préparé un plan de décaissement pour prévoir vos revenus financiers.
Écran Zone Retraite 	Faire un bref retour sur les chiffres fournis préalablement par le client et inscrire les informations manquantes.	Nous avons fait une simulation à partir des informations que j'ai sur votre situation financière. Faisons rapidement le tour de cette dernière pour nous assurer que nous avons toutes les informations requises.
Écran Revenu 	Faire un bref retour sur les chiffres fournis par le client et inscrire les informations manquantes.  Si nécessaire, expliquer les revenus récurrents.  Expliquer la provenance du montant de 20 800 \$.  Si vous estimez qu'il n'est pas assez élevé, vous pourrez le modifier.	Y a-t-il une partie de vos revenus non enregistrés que vous souhaitez ne pas inclure dans votre planification et garder de côté en cas d'imprévu ?  Ce montant est le seuil de faible revenu établi par Statistique Canada pour qu'une personne seule puisse couvrir ses besoins de base, soit se nourrir, se vêtir et se loger. (Pour un couple, il s'agit d'environ 26 000 \$.)  Croyez-vous que ce montant est suffisant pour vos besoins ?
Écran Démonstration (sans rente) 	Expliquer le graphique et montrer au client à quel moment ses économies risquent de s'épuiser.	Voici ce que vous pouvez voir sur cet écran : <ul style="list-style-type: none"><li>• Section <b>orange</b> : revenus récurrents que vous recevrez votre vie durant.</li><li>• Ligne pointillée <b>rouge</b> : revenu minimal pour couvrir vos besoins de base.</li><li>• Section <b>jaune</b> : revenu provenant de sommes non enregistrées.</li><li>• Section <b>bleue</b> : revenu provenant de sommes enregistrées (FERR).</li></ul> Compte tenu de votre âge et de votre situation actuelle, vos économies seront épuisées à l'an 20XX.
Écran Espérance de vie 	Démontrer les risques de survivre à ses économies et l'importance de prévoir sa retraite sur une longue période.  <b>ARGUMENTAIRE</b> →	Votre espérance de vie est de X ans. Vous avez 50 % de probabilité de vivre au-delà de votre espérance de vie.  <b>Vivre au-delà de votre espérance de vie est possible et vous ne devez pas négliger les probabilités que cela vous arrive. Voilà pourquoi il est important de planifier au-delà de X ans.</b>

Description	Discours	Exemples
-------------	----------	----------

### Écran Démonstration (avec une rente)



Faire une brève récapitulation et s'assurer que le client comprend bien les risques qu'il court de survivre à ses économies.

Présenter la solution à l'aide des éléments suivants :

- Nom du produit
- Revenu fixe et garanti votre vie durant
- Sécurité du portefeuille

Comparer la protection offerte par une rente avec le montant minimal à protéger.

**ARGUMENTAIRE** →

**ARGUMENTAIRE** →

Nous venons de voir que vous avez Z % de chances de vivre au-delà de X ans. L'écran « Démonstration » indique que vous n'aurez pas assez d'argent pour couvrir vos dépenses de base après cet âge.

Considérant cela, aimeriez-vous pouvoir protéger vos revenus ?

**Au moyen d'une rente viagère, je vous offre la possibilité de sécuriser vos revenus grâce à des versements garantis et fixes pour le reste de votre vie.**

Expliquez clairement les avantages d'une rente en montrant la différence entre les sommes provenant de revenus récurrents avec et sans rente. Montrez comment une rente viagère permet de protéger le revenu minimal nécessaire pour couvrir les besoins de base.

**Aussi, comme vous détenez un FERR, vous aurez une source supplémentaire de revenus au début de votre retraite afin de vous offrir davantage de loisirs ou de faire face aux imprévus.**

### Écran Fluctuations des rendements



Comparer les rendements d'un portefeuille en période d'accumulation avec ceux d'un portefeuille en période de décaissement.

Démontrer l'incidence des fluctuations du marché sur un portefeuille en période de décaissement.

**ARGUMENTAIRE** →

**ARGUMENTAIRE** →

Ceci peut vous sembler peu, mais pensez-vous que le rendement d'un portefeuille est fixe ?


Objectif : se protéger des risques de volatilité

Expliquez les trois tableaux :

- 1 Le rendement annuel est fixe à 6 % ; il s'agit d'une situation irréaliste dans un portefeuille en décaissement, le rendement fluctue en même temps que vous effectuez des retraits.
- 2 Le rendement moyen est de 6 %, mais le rendement annuel réel est plus élevé, car les rendements sont positifs et supérieurs au début de la période de décaissement.
- 3 Le rendement moyen est de 6 %, mais le rendement annuel réel est moins élevé, car les rendements sont négatifs au début de la période de décaissement.

**Une année de mauvais rendement affecte un portefeuille en période de décaissement. Et on ne sait pas quand cela peut survenir.**

**Au cours de sa période de décaissement, vous devez protéger une partie de votre portefeuille. Une rente viagère est à l'abri des fluctuations du marché et vous protège contre les risques de pertes.**

Description	Discours	Exemples
<p>Écran Rente viagère</p> 	<p>Présenter le montant de la prime unique nécessaire pour acquérir la rente et le montant des versements périodiques. Au besoin, rassurer le client en lui rappelant les avantages d'une rente.</p> <p><b>ARGUMENTAIRE</b> → (si questions)</p>	<p>Comme vous pouvez le constater, vous devez investir X \$ dans votre rente viagère pour vous assurer que vos revenus couvriront vos besoins de base et obtenir des versements de X \$.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Période garantie</b> Période garantie de 8 ans (96 mois) par défaut. Peut changer à la demande du client.</li> <li>• <b>Réversibilité</b> Au conjoint</li> <li>• <b>Indexation</b> De 1 % à 4 %</li> <li>• <b>Remboursement au comptant</b> Différence entre la prime unique versée et le total des versements reçus.</li> </ul>
<p>Conclusion</p>	<p>Récapituler l'offre et inviter le client à la considérer.</p>	<p>Voici ma recommandation compte tenu de votre espérance de vie de X, et de vos risques de survivre à vos économies de Y.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Si vous croyez qu'il est important pour vous de protéger le montant minimal que nous avons établi pour couvrir vos besoins de base ET</li> <li>2. que vous voulez recevoir un revenu fixe similaire à celui d'un régime de pension votre vie durant, une rente viagère répond à ses besoins. Je vous invite à considérer mon offre.</li> </ol>



# Favoriser la combinaison de produits

Bien qu'une rente viagère comporte des avantages uniques, sa combinaison avec d'autres produits est sans doute la solution que vous devez proposer à vos clients afin d'optimiser la gestion de leurs revenus de retraite. Une combinaison est avantageuse si votre client souhaite :

- recevoir un revenu stable sa vie durant afin de couvrir les frais fixes liés à ses besoins de base (loyer, médicaments, voiture, nourriture, etc.);
- continuer d'avoir accès facilement à une partie de son capital pour faire face aux imprévus ou s'offrir davantage de loisirs.

Une solution intéressante consiste alors à souscrire une rente viagère qui procurera la sécurité et la stabilité que votre client désire jusqu'à son décès, et à établir un FERR pour disposer des liquidités à court terme et de plus de souplesse.

La rente procurera la portion fixe du portefeuille de revenu de retraite.

Le FERR vous permettra de continuer de faire fructifier le capital de votre client tout en lui procurant un potentiel de revenu variable adapté à son profil d'investisseur et à ses besoins qui surviendront à diverses périodes de sa retraite.

## **FERR = Souplesse**

Une marge de manœuvre pour réaliser des projets personnels

La possibilité de réaliser ses rêves de retraite

## **Rente viagère = Stabilité**

Un revenu périodique stable pour couvrir les dépenses liées à ses besoins de base

Une solide fondation

N'hésitez pas à bonifier cette approche  
à l'aide d'un ou de plusieurs autres instruments  
de décaissement, comme un FERR, que vous  
pouvez illustrer clairement à l'aide de l'option  
**Zone retraite – Plan de décaissement.**



**Desjardins**  
Sécurité financière<sup>MD</sup>

Conjuguer avoirs et êtres

[www.desjardinssecuritefinanciere.com](http://www.desjardinssecuritefinanciere.com)

<sup>MD</sup> Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière