

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.**

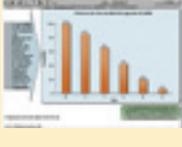
À L'USAGE EXCLUSIF DES CONSEILLERS

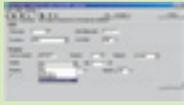


Conjuguer avoirs et êtres

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">• Section orange : revenus récurrents que vous recevrez votre vie durant.• Ligne pointillée rouge : revenu minimal pour couvrir vos besoins de base.• Section jaune : revenu provenant de sommes non enregistrées.• Section bleue : revenu provenant de sommes enregistrées (FERR). 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. ARGUMENTAIRE →	Votre espérance de vie est de X ans. Vous avez 50 % de probabilité de vivre au-delà de votre espérance de vie. 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.

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>ARGUMENTAIRE → (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"> • Période garantie Période garantie de 8 ans (96 mois) par défaut. Peut changer à la demande du client. • Réversibilité Au conjoint • Indexation De 1 % à 4 % • Remboursement au comptant Différence entre la prime unique versée et le total des versements reçus.
<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"> 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 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.



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^{MD}

Conjuguer avoirs et êtres

www.desjardinssecuritefinanciere.com

^{MD} Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière