

Le processus de vente, les outils et les communications

Vous maîtrisez maintenant les caractéristiques des rentes viagères et l'utilisation de la Zone retraite – Plan de décaissement. Vous êtes donc fin prêt à convaincre vos clients de souscrire une telle rente.



En plus de préparer vos rencontres avec vos clients, vous pouvez planifier le développement d'outils qui vous aideront à communiquer avec vos clients existants et potentiels afin de leur offrir une rente viagère.

À L'USAGE EXCLUSIF DES CONSEILLERS



Conjuguer avoirs et êtres

Vie, santé, retraite



Processus de vente

Il importe à présent que vous saisissiez bien le processus de vente d'une rente et que vous connaissiez le matériel à remettre à vos clients lors de vos activités de prospection ou de vos ventes.

Document et matériel nécessaires lors de votre rencontre

- « Rente de retraite – proposition »**
Disponible auprès de Desjardins Sécurité financière – n° 1433
et sur Webi (Section Accueil > Mes Formulaires > Épargne > Propositions)
- « Formulaire pour garantir le taux d'intérêt sur transfert externe ou renouvellement »**
UTILISER UNIQUEMENT lorsque le contrat de rente est signé.
Disponible auprès de Desjardins Sécurité financière – n° 1440
et sur Webi (Section Accueil > Mes Formulaires > Épargne > Formulaires administratifs)
- Logiciel Fusion pour faire la démonstration de la rente**
- « Rapport de projection Zone retraite »**
Plan de décaissement, imprimé à partir de la Zone retraite – Plan de décaissement de Fusion

Documents que votre client doit avoir en main lors de votre rencontre

- Documents indiquant toutes les sources de revenus du client
- Acte de naissance, ou passeport, ou permis de conduire (obligatoire pour fournir une preuve d'âge)
- Spécimen de chèque
- S'il y a lieu, chèque au montant total devant être transformé en rente

Documents à remettre au client

- Exemple « Client » de la « Rente de retraite – proposition »
- Copie du « Formulaire pour garantir le taux d'intérêt sur transfert externe ou renouvellement » (s'il y a lieu)
- Copie du spécimen de chèque pour les versements de la rente
- Copie du chèque au montant total devant être transformé en rente (s'il y a lieu)
- Rapport de projection Zone retraite – Plan de décaissement, imprimé à partir de Fusion

Documents à transmettre pour l'établissement de la rente :

Expédier par courrier interne à :

Province de Québec :

Desjardins Sécurité financière,
compagnie d'assurance vie
1150, rue de Claire-Fontaine
Québec (Québec) G1R 5G4

Autres provinces :

Desjardins Sécurité financière,
compagnie d'assurance vie
95, avenue St. Clair West
Toronto (Ontario) M4V 1N7

- l'exemplaire « Compagnie » de la « Rente de retraite – proposition »
- une copie du rapport de projection Zone retraite – Plan de décaissement, imprimé à partir de Fusion
- le « Formulaire pour garantir le taux d'intérêt sur transfert externe ou renouvellement » (s'il y a lieu)
- une copie de la ou des preuves d'âge (acte de naissance)
- le spécimen de chèque pour les versements de la rente
- le chèque au montant total devant être transformé en rente (s'il y a lieu)

Desjardins Sécurité financière traitera votre demande de rente dans un délai de cinq jours ouvrables.



MATÉRIEL DE VENTE

1. Dépliant « Les plus longues vacances de votre vie »
disponible auprès de Desjardins Sécurité financière – n° 05115F
2. S'il navigue sur Internet : www.desjardinssecuritefinanciere.ca
(Section Accueil > Particuliers > Je consulte le centre de formation >
Centre REER et retraite > Rentes)

OUTILS DE VENTE

Pour obtenir plus d'information sur l'ensemble de ces outils et sur la procédure à suivre pour les obtenir, veuillez consulter Webi.

Webi > Mes produits > Rentes > Matériel/Outils de vente

LETTRES DE PROSPECTION

Pourquoi ne pas segmenter votre clientèle et faire parvenir aux segments visés une lettre sensibilisant vos clients à l'importance de bien planifier leur retraite et présentant les rentes viagères? Accompagnez ces lettres du dépliant « Les plus longues vacances de votre vie » (n° 05115F). Voici deux exemples de lettre qui vous accompagneront dans vos démarches de prospection :

- Lettre pour les clients ayant établi un REER/FERR auprès de vous ;
- Lettre pour les clients n'ayant pas établi de REER/FERR auprès de vous.

Une rencontre **bien préparée** donnera confiance à votre client en plus de refléter votre **professionnalisme** et de démontrer votre **crédibilité**.

5



Desjardins
Sécurité financière^{MD}

Conjuguer avoirs et êtres

