



<p><b>Profil du client</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les clients qui reconnaissent et comprennent la nécessité d'une assurance vie pour subvenir aux besoins de leur famille ou d'autres personnes à charge ou transférer leur actif à d'autres personnes après leur décès (famille, dons de bienfaisance).</li> <li>• Les clients du marché intermédiaire ayant le flux de trésorerie nécessaire pour couvrir</li> <li>• Plus que le coût de l'assurance afin de financier l'accumulation de fonds au titre du régime.</li> <li>• Les clients qui recherchent des primes garanties et une valeur de rachat<sup>1</sup>.</li> <li>• Les clients dont le degré de tolérance au risque est moins élevé qui préfèrent une option de placement simple et sans tracas procurant la stabilité.</li> <li>• Et ceux qui comptent investir une partie de leur épargne dans un élément d'actif à plus faible volatilité.</li> </ul>
<p><b>Profil du conseiller</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Croit en l'assurance vie entière.</li> <li>• Préfère la gestion de placements simples et sans tracas. Inconfortable à l'idée de suggérer des placements aux clients, tout particulièrement pendant les périodes de forte volatilité des marchés.</li> <li>• Se concentre sur les produits de patrimoine, mais cherche un concept simple lui permettant de présenter des produits d'assurance à ses clients.</li> <li>• Souhaite un concept facile à comprendre pouvant aider à :             <ul style="list-style-type: none"> <li>• transformer davantage les renouvellements d'assurance vie temporaire en assurance vie permanente de l'Équitable</li> <li>• montrer aux clients que de s'engager à payer davantage dès aujourd'hui en « possédant » une assurance vie entière (Équimax) leur permet d'investir dans un élément d'actif dont la valeur augmente tout en évitant la volatilité des rendements du marché boursier.</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Approches pour attirer le client</b></p>	<p>Tout comme c'est le cas pour une maison, il existe deux manières de payer une assurance vie : louer ou acheter. Posséder une assurance vie permanente, c'est comme posséder une maison, chaque paiement contribue à augmenter la valeur nette à laquelle vous pouvez accéder<sup>1</sup> en cas de besoin. Utilisez-la pour vous aider à payer les dépenses prévues et imprévues, ou même pour enrichir votre revenu de retraite.</p>

<sup>1</sup> La valeur de rachat de votre contrat peut être accessible au moyen d'un retrait (contrat d'assurance vie universelle), d'une avance sur contrat (contrat Équimax), d'un prêt garanti ou d'un rachat de contrat. Elle pourrait être assujettie à l'impôt et un feuillet d'impôt pourrait être émis. Certaines restrictions et certains changements peuvent s'appliquer.

Caractéristiques et avantages	Caractéristique	Avantage
(assurance vie entière avec participation Équimax)	Valeur de rachat et prestation de décès	Tranquillité d'esprit sachant que la couverture et la valeur de rachat sont garanties.
	Un actif qui prend de la valeur	Et puisque la valeur s'accumule à même le régime avec avantages fiscaux, les clients peuvent bénéficier d'un rendement plus élevé que celui offert avec les instruments d'épargne portant intérêt non enregistrés traditionnels et qui sont imposés annuellement.
	Possibilité d'accéder à la valeur de rachat au moyen d'une avance sur contrat	<p>Une avance sur contrat permet à votre cliente ou votre client d'utiliser la valeur de rachat de son contrat Équimax comme garantie pour emprunter une somme d'argent auprès de l'Équitable. Si l'avance est accordée, il y aura une dette à payer sur le contrat.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le montant minimal de l'avance que votre client peut demander est actuellement de 500 \$. L'Équitable établit un minimum qui est susceptible de changer.</li> <li>• Le montant maximal de l'avance que votre client peut demander est actuellement de 90 % de la valeur de rachat disponible moins toute somme due au titre du contrat (dette impayée). L'Équitable établit un minimum qui est susceptible de changer; cependant, il ne sera jamais plus élevé que 90 % de la valeur de rachat disponible moins toute dette impayée.</li> </ul> <p>Si, à tout moment, la dette existante en vertu du contrat, y compris l'intérêt couru, excède la valeur de rachat, le contrat tombera en déchéance et la couverture d'assurance prendra fin.</p>
Des rendements jamais négatifs, c'est garanti	Gestion de placement simple et sans tracas. Vous n'aurez jamais à expliquer pourquoi les placements de vos clients ont perdu de l'argent. La satisfaction de la cliente ou du client augmente lorsqu'il constate sur les relevés d'assurance que le rendement n'est jamais négatif. Des clients satisfaits constituent une excellente source d'indication de clients.	

Caractéristiques et avantages Suite	Caractéristique	Avantage
	<p>Mode d'affectation des participations de bonifications d'assurance libérée (BAL) et option de dépôt Excelérateur (ODE)</p>	<p>Les BAL peuvent faire augmenter et la prestation de décès et la valeur de rachat au cours de la durée du contrat. Ajoutez à cela des dépôts supplémentaires grâce à l'option de dépôt Excelérateur et les clients peuvent ainsi faire fructifier une valeur considérable accessible en cas d'urgence, pour compléter le revenu de retraite ou léguer une somme libre d'impôt à leurs bénéficiaires.</p> <p>La valeur de rachat du contrat peut aussi devenir une source de revenu libre d'impôt lorsque le contrat est utilisé aux fins d'une entente de <b>prêt garanti</b>. Veuillez consulter le document <b>La Solution retraite-privilège en ayant recours à l'assurance vie entière</b>.</p>
	<p>Compagnie mutuelle</p>	<p>L'Équitable est fière de compter parmi les compagnies mutuelles d'assurance vie les plus importantes au Canada. Nous sommes la propriété de nos titulaires de contrat et non d'actionnaires. Les titulaires de contrat avec participation exercent leur droit de vote pour élire notre conseil d'administration. En tant que mutuelle, nous ne sommes pas motivés par la pression d'actionnaires reliée aux résultats trimestriels. Cela nous permet de nous concentrer sur la gestion de stratégies qui favorise une croissance à long terme prudente, la continuité et la stabilité.</p> <p>Les titulaires de contrat d'assurance vie entière avec participation sont admissibles à participer aux bénéfices du compte de contrats avec participation par le versement de participations. Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.</p>

Foire aux questions	Question	Réponse
	<p>Les participations sont-elles garanties?</p>	<p>Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.</p> <p>L'Équitable a versé des participations chaque année depuis qu'elle a commencé à vendre de l'assurance vie entière avec participation en 1936. Sans mentionner que les participations ne seront jamais négatives et une fois créditées, elle ne peut les reprendre.</p>
	<p>Les clients peuvent-ils effectuer des paiements supplémentaires au titre d'un contrat d'assurance vie entière plus élevés que le montant de la prime requise?</p>	<p>Oui, c'est pourquoi nous offrons l'option de dépôt Excelérateur (ODE). Cette option permet aux clients d'accélérer la croissance avec avantages fiscaux de leur contrat en effectuant des dépôts supplémentaires plus élevés que la prime garantie requise. Ces dépôts souscrivent de l'assurance libérée pouvant augmenter la prestation de décès totale et la valeur de rachat totale de leur contrat. L'ODE n'est pas offerte avec l'option de prime 10 paiements; cependant, elle peut être offerte avec l'ajout d'un avenant d'assurance temporaire à l'établissement.</p>
	<p>Pouvons-nous garantir que le contrat sera libéré après un certain nombre d'années?</p>	<p>Oui, en choisissant l'option 10 paiements (offerte uniquement avec le régime Bâtitteur de patrimoine Équimax<sup>MD</sup>) ou l'option 20 paiements (offerte avec les régimes Bâtitteur de patrimoine Équimax et Accumulateur de capital Équimax<sup>MD</sup>), les clients ont la garantie que les primes du régime de base seront entièrement payées en 10 ou 20 ans. Les primes au titre des garanties et des avenants facultatifs pourront se voir prolonger au-delà de 10 ou 20 ans.</p>

Foire aux questions suite	Question	Réponse
	Pourquoi vendre l'assurance vie universelle alors que l'assurance vie universelle offre une plus grande flexibilité?	L'assurance vie entière Équimax offre une gestion de placement simple et sans tracas en vertu d'un portefeuille diversifié. Il procure une croissance à long terme et des rendements qui ne pourront jamais être négatifs. Et, une fois que les participations sont créditées, elles ne peuvent être reprises. <sup>1</sup> Tandis qu'avec l'assurance vie universelle, les clients pourraient constater des rendements négatifs, ce qui pourrait affaiblir la valeur du contrat.
	Pourquoi vendre l'assurance vie universelle alors que l'assurance vie universelle coûte moins cher?	L'assurance vie entière Équimax propose plus de garanties contractuelles que l'assurance vie universelle en raison de sa valeur de rachat garantie intégrée. Même en ne payant que la prime garantie requise, elle prévoit tout de même une croissance en raison du paiement de participations. <sup>1</sup> À part le fait d'aviser les clients sur les mesures pouvant être requises au titre de leur contrat en conséquence d'une diminution au barème des participations, l'assurance vie Équimax ne demande que peu ou pas de gestion de la part des conseillers.
	Où est l'argent du compte des contrats avec participation est-il investi?	<p>Le montant de la prime, non requis pour le versement des garanties et des dépenses courantes, est investi dans le compte des contrats avec participation pour générer des gains futurs.</p> <p>Veillez consulter les documents suivants pour savoir comment les primes d'un contrat avec participation sont investies :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Comprendre l'assurance vie entière avec participation (n° 1038FR)</b></li> <li>• <b>Mise à jour trimestrielle sur la composition de l'actif du compte avec participation (n° 1360FR)</b></li> <li>• <b>Portefeuille du compte de contrats avec participation – Actif et affectation (sommaire) (n° 1828FR)</b></li> </ul>

<sup>1</sup> Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.

Foire aux questions suite	Question	Réponse
	<p>Si je vends déjà un produit d'assurance vie entière d'un concurrent dont le prix, la valeur de rachat, la prestation de décès et la commission sont similaires, pourquoi devrais-je changer pour le produit de l'Équitable?</p>	<p>Plusieurs conseillers préfèrent traiter avec une compagnie prospère de taille moyenne, comme l'Équitable, parce que nous prenons le temps de comprendre personnellement vos besoins d'affaires et de vous aider à élaborer des solutions.</p> <p>Les gestionnaires régionaux des ventes de l'Équitable, qui se situent à l'échelle du Canada, fournissent un soutien aux ventes personnalisé. Ils peuvent vous aider à accroître vos ventes et développer vos affaires.</p> <p>L'Équitable n'est pas une compagnie typique de services financiers. Nous possédons la connaissance, l'expérience et la compétence afin de trouver des solutions qui vous conviennent ainsi qu'à votre clientèle. Nous sommes sympathiques, attentionnés et intéressés à vous aider. En ce qui concerne le service, nous prenons plaisir à offrir une touche personnalisée! Il ne s'agit pas d'une simple promesse, mais d'une réalité.</p> <p>Le fait d'être reconnue pour notre culture de service dans tous nos secteurs d'activité constitue une source de grande fierté pour une compagnie dont l'une des trois valeurs fondamentales de l'entreprise est « la priorité à la clientèle ».</p> <p>Selon un sondage réalisé en 2019 auprès des clients provenant de 15 sociétés d'assurance vie*, l'Équitable s'est classée au premier rang à l'égard de l'indice de recommandation client (IRC), une mesure utilisée à l'échelle des industries afin d'évaluer la fidélisation des relations clients d'une entreprise.</p> <p>* Programme de mesure de l'expérience client (CxP) de la LIMRA<sup>MD</sup>, expérience assurance vie en vigueur</p>

Foire aux questions suite	Question	Réponse
	Pourquoi choisir l'Équitable?	<p>L'agence DBRS Limited (DBRS Morningstar) a confirmé la note de solidité financière et d'émetteur de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada de A (élevée). Toutes les perspectives sont stables. Cette confirmation est à l'image de la poursuite de notre rendement solide de nos activités et de notre ratio du TSAV élevé de 172 % à la fin du quatrième trimestre de 2023, ce qui place l'Équitable dans la tranche supérieure des sociétés d'assurance vie canadiennes.</p> <p>Veuillez consulter également le document <b>5 bonnes raisons de faire de l'Équitable votre premier choix (n° 1271FR)</b></p>

Objections courantes de la part des clients	Objection	Réponse
	L'assurance vie permanente est trop chère.	<p>Expliquer aux clients que dans le cadre d'une assurance vie permanente comme le produit Équimax, une partie de chaque dollar est imputée au paiement des primes se compare en fait à un compte d'épargne. Ils ne devraient pas considérer l'assurance vie permanente de la même façon qu'une facture d'électricité ou de services téléphoniques. Lorsqu'ils acquittent ces factures, l'argent disparaît. Mais avec l'assurance vie permanente, ils investissent et cela leur rapporte une valeur croissante. Exécuter une illustration afin de montrer comment les primes qu'ils paient deviennent vraiment un placement.</p> <p>S'ils croient toujours que l'assurance vie permanente est trop chère et qu'elle ne convient pas à leur budget, leur demander quel montant mensuel ils peuvent se permettre et vous tourner vers une combinaison d'assurance vie temporaire et d'assurance vie permanente pour gérer le coût. Dans la plupart des cas, le montant d'assurance nécessaire pour remplacer le revenu d'une personne est souvent plus élevé de nos jours que le montant nécessaire après la retraite pour la succession et les frais associés au décès.</p>



Outils destinés au point de vente	Outil	Où le trouver
<p>Site Web du conseiller de l'Équitable - RéseauÉquitable<sup>MC</sup> regorge d'outils et de renseignements pertinents.</p>	<p>Système d'illustration des ventes pour les nouvelles affaires</p>	<p>Logiciel de bureau. <b>Aller sur le site RéseauÉquitable.</b></p>
	<p>Brochure Quel type d'assurance vie vous convient le mieux? (n° 1197-2FR)</p>	<p><b>Accueil RéseauÉquitable &gt; Assurance individuelle &gt; Matériel de marketing</b> <b>Télécharger maintenant</b></p>
	<p>Brochure Comprendre l'assurance vie entière avec participation (n° 1038FR)</p> <p>(Ce guide du client présente l'assurance vie entière avec participation Équimax, quelques faits financiers clés sur la gestion, le rendement et la solidité du compte de participation de l'Équitable, la façon dont on détermine les participations et comment elles influent sur le contrat.)</p>	<p><b>Accueil RéseauÉquitable &gt; Assurance individuelle &gt; Matériel de marketing</b> <b>Télécharger maintenant</b></p>
	<p>Portefeuille du compte de contrats avec participation – Actif et affectation (sommaire) (n° 1828FR)</p> <p>(Cette brochure vous informe sur la façon dont le compte des contrats avec participation est investi.)</p>	<p><b>Accueil RéseauÉquitable &gt; Assurance individuelle &gt; Matériel de marketing</b> <b>Télécharger maintenant</b></p>
	<p>Mise à jour trimestrielle sur la composition de l'actif de participation (n° 1360FR)</p> <p>(Ce sommaire de deux pages présente les mises à jour et les commentaires trimestriels.)</p>	<p><b>Accueil RéseauÉquitable &gt; Assurance individuelle &gt; Matériel de marketing</b> <b>Télécharger maintenant</b></p>
	<p>Taux du barème des participations – Rendement historique sur 25 ans (n° 1505FR)</p> <p>(Ce sommaire d'une page présente le rendement historique du taux d'intérêt du barème des participations de l'Équitable en comparaison avec d'autres indicateurs économiques bien connus.)</p>	<p><b>Accueil RéseauÉquitable &gt; Assurance individuelle &gt; Matériel de marketing</b> <b>Télécharger maintenant</b></p>

Revoir les besoins d'assurance de vos clients afin de déterminer lequel produit convient le mieux à leurs besoins et si le concept énoncé dans la présente fiche d'aide à la vente est approprié selon leur situation personnelle. Les renseignements contenus dans la présente fiche d'aide à la vente ne constituent pas un avis juridique ou fiscal. Pour obtenir des renseignements spécifiques à leur situation personnelle, vos clients devraient consulter leur fiscaliste, ou encore leur avocate ou avocat.

Même si L'Équitable a pris toutes les dispositions nécessaires pour garantir la précision des renseignements contenus dans le présent document, le contrat prévaut dans tous les cas.

<sup>MC</sup> et <sup>MD</sup> indiquent respectivement une marque de commerce et une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

avril 2024