

5

bonnes raisons de faire de l'Assurance vie Équitable votre premier choix

1

NOTRE ENGAGEMENT ENVERS NOS TITULAIRES DE CONTRAT

L'agence de notation de crédit DBRS Morningstar a attribué à l'Assurance vie Équitable la note de solidité financière et d'émetteur « A » (élevée) avec une perspective stable. En combinant cette hausse avec notre ratio du TSAV³ élevé, cela nous assure que nous sommes bien positionnés pour nous permettre de continuer à respecter nos engagements envers nos titulaires de contrat.

Le fait d'être reconnu 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 ». Selon un sondage réalisé en 2019 mené par la LIMRA auprès des clients provenant de 15 sociétés d'assurance vie canadiennes¹, l'Assurance vie Équitable^{MD} 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 de la relation client d'un cabinet.

2

UNE VASTE GAMME DE PRODUITS CONCURRENTIELS

Que votre clientèle désire protéger ce qui lui importe le plus ou épargner pour l'avenir, l'Assurance vie Équitable offre des produits parmi les plus concurrentiels sur le marché. Notre vaste gamme de produits d'assurance et d'épargne vous fournit des solutions concurrentielles et flexibles pour satisfaire les besoins financiers de vos clients.

- L'assurance vie temporaire offre une protection abordable proposant diverses options de paiement des primes qui sauront répondre au budget de vos clients.
- L'assurance vie entière avec participation fournit non seulement une prestation de décès garantie, mais également des primes et une valeur de rachat garanties. Les titulaires de contrat sont admissibles à participer aux bénéfices du compte des contrats avec participation par le versement de participations².
- L'assurance vie universelle propose la combinaison d'une protection d'assurance vie abordable et des possibilités de placement avec avantages fiscaux en une seule solution pratique.
- L'assurance maladies graves prévoit une protection qui permet aux clients de faire face aux répercussions financières de l'une des maladies graves couvertes.
- Un vaste éventail de produits de placement et de rente ont été conçus pour répondre aux besoins de votre clientèle en matière d'épargne, de capitalisation et de revenu.

¹ Programme de mesure de l'expérience client (CxP) de la LIMRA^{MD}, expérience assurance vie en vigueur.

² 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.

³ Le TSAV (soit le ratio du Test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie) représente une mesure reconnue de la force et de la stabilité dans l'industrie de l'assurance.

3

UNE TARIFICATION EN TOUTE SIMPLICITÉ

L'Assurance vie Équitable fait en sorte qu'il soit facile de faire affaire avec nous.

- Un accès direct aux tarificateurs et à une équipe qui se consacre à vous aider avec les contrats de taille importante.
- Notre définition d'une personne non fumeuse permet l'usage d'un cigare ou cigarillo par mois, sous réserve d'un résultat négatif au test de cotinine. Les clients utilisateurs de marijuana, qu'elle soit inhalée ou ingérée, peuvent être admissibles aux taux pour personnes non fumeuses (catégorie 3).
- Seul un questionnaire d'ordre général (non médical) est requis jusqu'à l'âge de 50 ans et des sommes assurées jusqu'à 3 000 000 \$ inclusivement au titre de tout produit d'assurance vie.

4

UN SOUTIEN RÉGIONAL AUX VENTES

Nous vous soutenons sur le terrain – là où vous en avez besoin!

Plusieurs conseillers préfèrent traiter avec une compagnie prospère de taille moyenne, comme l'Assurance vie Équitable, parce que nous prenons le temps de comprendre personnellement vos besoins d'affaires et de vous aider à élaborer des solutions. Nous avons étendu nos activités et notre soutien vers le marché des contrats de taille importante. Nos gestionnaires régionaux des ventes, présents d'un océan à l'autre, offrent un soutien aux ventes personnalisé. Pour communiquer avec une gestionnaire ou un gestionnaire régional des ventes, rendez-vous sur le site equitable.ca/fr, cliquez sur **Communiquer avec nous**, puis sur l'onglet **Conseillers** et vous y trouverez les coordonnées des **Services aux conseillers**.

5

DES OUTILS EN LIGNE DESTINÉS AUX CONSEILLERS

Le site des conseillers de l'Assurance vie Équitable, RéseauÉquitable^{MC}, est un site bilingue et convient aux appareils mobiles. Il met à votre portée les outils et les renseignements dont vous avez besoin pour bien gérer vos affaires. Ceux-ci comprennent :

- des renseignements à jour sur les contrats existants et les nouvelles affaires en cours;
- la Propositiondirecte^{MD} en ligne, un outil à utiliser lors de rencontres en personne ou à distance. Le système vous guide seulement vers les sections requises de la proposition d'assurance ou de la demande de souscription de produits d'épargne-retraite;
- l'accès facile aux formulaires d'administration ainsi qu'aux processus administratifs;
- un processus de soumission en ligne pour les rentes immédiates;
- le système d'illustration des ventes de l'Équitable^{MD} qui comprend des concepts avancés en matière de planification de retraite et de planification successorale pour vous aider à mousser vos ventes sur le marché des contrats de taille importante;
- du matériel de marketing pour vous soutenir lors de discussions avec vos clients et vous aider à conclure une vente.

Pour accéder au site RéseauÉquitable, veuillez vous rendre sur le site equitable.ca/fr, cliquer sur le menu déroulant **Ouvrir une session** et sélectionner **Conseillers** (RéseauÉquitable).

Un service personnalisé.
Des produits de portefeuille diversifiés et concurrentiels.
Une tarification concurrentielle.