



GUIDE DE RÉFÉRENCE RAPIDE

# Assurance-vie temporaire Évolution Sun Life

# Faites croître vos affaires avec la Temporaire Évolution

Présentez en toute confiance une assurance qui s'adapte aux changements dans la vie des Clients.

Offrez-leur des options, de la souplesse et une couverture qui évolue au fil des événements importants :

- Mariage ou union de fait
- Naissance ou adoption d'un enfant
- Hausse de 20 % du revenu brut
- Nouveau prêt hypothécaire ou refinancement (augmentation)

## À qui ce produit s'adresse-t-il?

Ces groupes de Clients types pourraient tirer parti de la Temporaire Évolution.

<b>Enfants</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De 0 à 18 ans</li><li>• Possibilité de garantir l'assurabilité future de l'enfant</li><li>• Protection à prix modique</li></ul>
<b>Jeunes professionnels</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De 25 à 35 ans</li><li>• Bénéficient d'un certain revenu disponible</li><li>• Commencent à établir des plans pour l'épargne et l'assurance</li><li>• Ont un besoin de protection à long terme, mais n'ont pas le budget nécessaire pour acheter une assurance-vie permanente</li><li>• Veulent pouvoir garantir leur assurabilité à faible coût</li></ul>
<b>Familles</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De 30 à 50 ans</li><li>• Intérêts financiers contradictoires</li><li>• Dettes importantes</li><li>• Enfants à charge</li><li>• Commencent à établir des objectifs financiers à court et à long terme</li><li>• Sont à l'étape où leurs besoins en assurance sont plus haut</li><li>• Planifient en vue des études de leurs enfants</li><li>• Ont un besoin de protection à long terme, mais n'ont pas le budget nécessaire pour acheter une assurance-vie permanente</li></ul>
<b>Personnes qui approchent de la retraite</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De 45 à 65 ans</li><li>• Se concentrent sur la constitution d'un actif pour la retraite</li><li>• Sont à l'étape où leur épargne est à son plus haut</li><li>• Bénéficient d'un revenu disponible plus élevé et sont dans leurs années les mieux rémunérées</li><li>• Voient leurs dettes diminuer</li><li>• Commencent à penser à planifier un héritage</li></ul>
<b>Retraités</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De 60 à 75 ans</li><li>• Se concentrent sur le décaissement de l'actif</li><li>• Pensent à la planification de l'héritage</li><li>• Peuvent avoir quelques dettes qu'ils cherchent à protéger au moyen d'une assurance-vie temporaire</li><li>• Pourraient bénéficier d'une protection continue du revenu en cas de décès du conjoint</li></ul>
<b>Entreprises</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De 35 à 70 ans</li><li>• Propriétaire unique ou société de personnes</li><li>• Se préoccupent de la relève</li><li>• Souhaitent protéger la valeur d'un employé clé</li></ul>



## Quelle durée est la mieux adaptée aux différents besoins?

La Temporaire Évolution offre des durées allant de 5 à 40 ans. Elle peut donc répondre aux besoins à court et à long terme des Clients. Voici par où commencer.

### Durée

### Convient à ces Clients :

#### De T5 à T10

- Clients qui ont un budget serré et qui veulent la plus grande protection possible au coût le plus abordable
- Clients qui peuvent payer maintenant, mais craignent de ne pas pouvoir payer plus tard
- Gens à l'approche de la retraite et retraités qui ont des dettes ou un solde de prêt hypothécaire
- Propriétaires d'entreprise qui ont besoin d'une couverture d'assurance-vie à court terme pour obtenir un prêt
- Clients qui souhaitent bientôt transformer leur assurance temporaire en une assurance permanente et qui veulent garantir leur assurabilité

#### De T11 à T19

- Personnes qui approchent de la retraite et qui veulent que le conjoint survivant ait suffisamment d'actifs à la retraite
- Clients qui désirent un contrat avec assurances combinées comprenant des durées différentes pour répondre à un besoin qui diminue

#### De T20 à T29

- Clients qui ont besoin d'une protection pour un prêt hypothécaire ou des dettes à long terme
- Clients qui sont en début ou en milieu de carrière et qui n'approchent pas de la retraite
- Clients qui ont de jeunes enfants ou des enfants à charge
- Propriétaires d'entreprise qui sont à la recherche d'une protection pour un employé clé

#### De T30 à T40

- Clients qui ont un solde de prêt hypothécaire important et une période d'amortissement plus longue
- Clients qui recherchent une solution d'assurance abordable à long terme
- Jeunes professionnels ou personnes en début de carrière qui désirent garantir leur assurabilité future à faible coût
- Clients qui cherchent une façon abordable de remplacer leur revenu
- Propriétaires d'entreprise qui ont besoin d'une protection à plus long terme, comme le financement d'une convention d'achat-vente

### Conseil de vente

Répondez à plusieurs besoins en combinant des couvertures de différentes durées dans un même contrat. Il pourrait s'agir d'une solution plus rentable pour le Client.



## Étude de cas

Une stratégie de diversification des temporaires pour Monika – une mère et une propriétaire avec des dettes

### Le défi

Monika est une architecte de 45 ans. Elle vient d'acheter sa deuxième maison avec un prêt hypothécaire de 500 000 \$ amorti sur 25 ans. Sa fille de 15 ans, Emily, a de nombreux champs d'intérêt et souhaite entreprendre des études postsecondaires. Monika veut une assurance pour protéger son solde de prêt hypothécaire et remplacer son revenu. Elle a des dettes, notamment un prêt automobile et une marge de crédit. Et elle aura des frais de scolarité à payer dans l'avenir. Elle hésite donc quant à la solution à choisir.

### L'occasion

Vous rencontrez Monika pour discuter de ses objectifs financiers. Ensuite, vous lui suggérez une stratégie de diversification pour qu'elle tire parti des options de durée souples de la Temporaire Évolution.

- Temporaire Évolution T25 de 550 000 \$ pour protéger le prêt hypothécaire.
- Temporaire Évolution T10 de 550 000 \$ pour payer les études postsecondaires et remplacer le revenu pendant qu'Emily démarre sa carrière.
- Temporaire Évolution T5 de 100 000 \$ pour protéger le prêt automobile et la marge de crédit.

### Les points à retenir

La Temporaire Évolution offre de la souplesse et peut évoluer avec la situation du Client. Elle peut être transformée en contrat d'une durée plus longue, au besoin. Le montant d'assurance peut même être augmenté avec une tarification limitée lors de certains changements de situation personnelle. Par exemple, quelques années après l'établissement du contrat, Monika pourrait devenir associée dans le cabinet où elle travaille. Son salaire pourrait alors augmenter de 20 %. Autre avantage : jusqu'à son 75<sup>e</sup> anniversaire, Monika peut transformer une partie ou la totalité de sa Temporaire Évolution en assurance permanente. Et c'est possible de le faire sans tarification.

# Amorcez la conversation

Si vous ne savez pas par où commencer, parlez de ces points :

- L'Assurance-vie temporaire Évolution Sun Life est une solution abordable.
- À votre décès, vos bénéficiaires recevront une somme unique non imposable.
- Vos bénéficiaires peuvent utiliser cet argent pour rembourser vos dettes, comme un prêt hypothécaire. Ils peuvent aussi payer les études de vos enfants ou remplacer votre revenu.
- Vous pouvez choisir une couverture allant de 5 à 40 ans, selon votre âge.
  - Choisissez une durée de 25, 30 ou 35 ans pour qu'elle corresponde à la durée de votre prêt hypothécaire.
  - Ajoutez une couverture pour payer les études de vos enfants.
  - Personnalisez votre contrat en ajoutant des garanties facultatives pour protéger votre famille, le contrat lui-même ou votre assurabilité future.
- Quand votre situation change, augmentez facilement le montant d'assurance en remplissant un questionnaire simplifié sur votre état de santé.
- Vous pourrez transformer votre contrat en assurance permanente dans l'avenir.
- Parlons de vos besoins et de ce que je peux faire pour vous aider à protéger ce qui compte le plus.

## Des questions?

Consultez le site des conseillers pour en savoir plus.



Notre appui. Votre croissance.