



Quel autre produit offre un remboursement total à la fin?

Notre industrie sait très bien comment compliquer les choses. Et ça n'a rien de positif! Comme l'a dit Bill Jensen dans le livre *Simplicity – The New Competitive Advantage*, « votre concurrent le plus redoutable est la confusion quotidienne, c'est-à-dire le temps que vous mettez à déterminer ce que vous devez faire et ne pas faire. »

L'Assurance-vie permanente Sun Life vous offre une solution simple. Les Clients n'ont qu'à verser les primes quand elles sont dues.

Et ils n'ont pas besoin de faire un choix parmi des douzaines de comptes de placement différents. Il n'y a pas de tels comptes.

Les gens se fient à leurs émotions pour faire des achats et à leur logique pour les justifier. Nous savons que les consommateurs considèrent les primes d'assurance comme une dépense. Certains pensent que les primes qu'ils versent sont de l'argent perdu, sauf s'ils font une demande de règlement peu après la souscription de l'assurance. Le remboursement des primes au décès (RDPD) leur offre une solution à ce problème « émotionnel ».

Au décès, le bénéficiaire reçoit toutes les primes versées en plus du capital-décès. Les primes remboursées comprennent même les primes qui ont été versées pour une assurance temporaire additionnelle. Il est encore plus facile que jamais de convaincre les Clients que l'assurance n'est pas



L'Assurance-vie permanente Sun Life est le seul produit d'assurance-vie permanente au Canada qui offre le remboursement optionnel des primes au décès (RDPD).

Notre appui. VOTRE CROISSANCE.



repenser.

une dépense. Le RDPD offre la tranquillité d'esprit aux Clients. Ils savent que les primes d'assurance se retrouveront dans les poches de leurs bénéficiaires.

L'Assurance-vie permanente Sun Life avec RDPD est un produit hautement concurrentiel qui offre aux Clients un capital-décès croissant et un taux de rendement interne (TRI) attrayant au décès. Comme le capital-décès est libre d'impôt, ce TRI est équivalent à un TRI après impôt.

Et pour dire au Client qu'un contrat d'assurance est un placement plutôt qu'une dépense, vous n'avez qu'à regarder le TRI. Expliquez au Client que le RDPD lui offre le remboursement des primes et que le TRI après impôt s'accroît lorsqu'il souscrit cette garantie. Voilà l'aspect logique de la solution!

Homme non fumeur, 50 ans, Assurance-vie permanente Sun Life, 15 paiements, assurance de base de 1 M\$, avec ou sans RDPD

Année	Âge	TRI sans RDPD	TRI avec RDPD	Différence
5	55	73,9 %	70,7 %	-3,2 %
10	60	22,0 %	23,3 %	+1,3 %
15	65	10,0 %	12,2 %	+2,2 %
20	70	6,4 %	7,9 %	+1,5 %
25	75	4,7 %	5,8 %	+1,1 %
30	80	3,7 %	4,6 %	+0,9 %
35	85	3,0 %	3,8 %	+0,8 %
40	90	2,6 %	3,2 %	+0,6 %
45	95	2,2 %	2,8 %	+0,6 %
50	100	2,0 %	2,4 %	+0,4 %

Le RDPD s'applique uniquement à l'Assurance-vie permanente Sun Life de 15 ou 20 ans pour les Clients de 50 ans ou moins et aux contrats sans garanties facultatives. Il s'applique également aux contrats qui comportent seulement une garantie d'assurance temporaire. Le RDPD ne peut pas être inclus dans les contrats qui offrent d'autres garanties facultatives.

L'Assurance-vie permanente Sun Life est un autre produit abordable de la Sun Life qui permet au Client d'accroître sa couverture et de se protéger lui-même ainsi que sa famille et son entreprise.