

Boîte à outils PPI

UN OUTIL EFFICACE QUI PEUT VOUS AIDER À VENDRE
DES PLUS GROS MONTANTS DE COUVERTURE ET DES
PRIMES PLUS ÉLEVÉES.

La Boîte à outils PPI est un logiciel exclusif, conçu pour accroître votre productivité et vos revenus. Elle vous aide à présenter et à expliquer à vos clients des idées, des concepts et des types de produits bien précis. Les exposés de vente portent votre logo et vos coordonnées. Ils sont adaptés à la situation du client et reposent sur de puissants calculateurs, pour faciliter la présentation des concepts les plus complexes dans un langage simple, avec des graphiques attrayants.

Le logiciel regroupe les concepts de vente, les présentations à l'intention des clients, les outils de gestion des affaires, les taux en vigueur et les exposés de vente correspondants. Chaque fois que vous ouvrez la Boîte à outils PPI, le logiciel vous informe des mises à jour disponibles, notamment des logiciels de préparation d'exposés de vente des assureurs.

Lorsque vous présentez à un client les exposés générés dans la Boîte à outils PPI, vous démontrez votre préparation, votre professionnalisme et vos connaissances.

LES OUTILS SONT ORGANISÉS EN FONCTION DES PROCESSUS DE VENTE.

OUTILS DE PLANIFICATION

DISCUTEZ avec votre client et **PERSONNALISEZ** votre présentation selon ses **BESOINS**.

Remplacement du revenu

Cet Applet est un outil de vente qui montre les principaux avantages et caractéristiques des produits de remplacement du revenu en cas d'invalidité. L'Applet offre une analyse simplifiée des besoins financiers en cas d'invalidité et vous aide à illustrer la situation financière actuelle de votre client et ses besoins en cas d'une éventuelle invalidité.

L'analyse des besoins – Planification successorale

Ce logiciel est un outil d'analyse des besoins financiers de votre client suite à un recueil détaillé de son revenu, des besoins de famille en liquidité ou en revenu en cas de décès de la personne, qui fournit les revenus des autres sources de revenus de la famille au moment du décès et les besoins d'assurance pour couvrir l'ensemble des besoins. L'Applet illustre les solutions à l'aide de graphiques simplifiés. Un questionnaire est fourni pour le recueil des informations lors de votre rencontre avec le client.

L'analyse des besoins – Planification de la retraite

Cet Applet fournit un outil permettant de projeter les revenus de retraite nécessaire du client. Il examine le portefeuille d'investissement actuel, décrit les prestations gouvernementales, calcule les manques et fournit une recommandation sur le montant de contribution nécessaire au portefeuille d'investissement afin d'obtenir les revenus de retraite désirés.

CONSIDÉRATIONS DE L'ASSURANCE

IDENTIFIER les **OPTIONS** d'assurance pour répondre aux **BESOINS** de votre client.

Les avantages de l'assurance permanente

Cette présentation examine les nombreuses possibilités de planification fiscale et successorale à la disposition des Canadiens grâce à l'assurance permanente, y compris : une stratégie pour la création d'un plan d'épargne à impôt différé, l'amélioration successorale, un programme assuré de retraite, l'équilibre successoral, le financement pour les impôts sur les gains en capital et les dons charitables prévus.

Le plus grand des risques

Cet outil décrit les cinq risques majeurs dans la vie et compare la probabilité que chaque événement se produise. Les risques abordés sont : le risque d'incendie dans la maison, un accident de voiture catastrophique, un décès avant 70 ans d'une personne qui a actuellement 40 ans, la perte de la capacité d'effectuer votre profession ou une autre, ou une maladie grave. La comparaison des probabilités montre pourquoi il est important d'avoir une couverture d'assurance pour maladies graves.

La valeur d'un fonds distinct

Cette présentation est une introduction aux avantages offerts avec des produits de fonds distincts. Il met en évidence les principales caractéristiques exclusives aux fonds distincts et illustre une comparaison des fonds distincts et des contrats de fonds commun de placement.

Boîte à outils PPI

UN OUTIL EFFICACE QUI PEUT VOUS AIDER À VENDRE DES PLUS GROS MONTANTS DE COUVERTURE ET DES PRIMES PLUS ÉLEVÉES.

CONSIDÉRATIONS DE L'ASSURANCE

Suite de la page 1.

Comprendre vos options d'assurance vie

Cette présentation est un résumé complet de l'objectif et les caractéristiques de l'assurance vie temporaire et permanente. Les avantages de l'assurance vie universelle sont examinés en profondeur et de graphiques explicatifs sont fournis afin de mieux comprendre les différences.

Les avantages de l'assurance conjointe au dernier décès

Cet applet décrit les principales caractéristiques des produits conjoints payables au dernier décès. Il démontre les avantages offerts au niveau du coût avec une protection conjointe payable au dernier décès et illustre les opportunités de planification pour vous aider à répondre aux besoins de vos clients.

Le coût de l'inaction

De nombreux clients se procurent de l'assurance temporaire sachant qu'ils transformeront une partie ou la totalité de la couverture en un plan permanent. Cet Applet a été conçu pour comparer le coût actuel d'une assurance permanente et le coût du délai avant d'entreprendre une transformation. Elle décrit les taux de renouvellement à terme et les primes des assurances permanentes futures dans un rapport d'analyse des flux monétaires sur 10, 20 ou 30 ans.

ANALYSE DE L'ASSURANCE

Illustrer des CHIFFRES pour démontrer les économies possibles dans une illustration simple et rapide.

Options de financement de l'assurance

Cet Applet décrit les deux catégories principales d'assurance, temporaire et permanente, et vous permet de comparer une sélection de produits pour le client. Il peut mettre en évidence des produits tels que temporaire 10, temporaire 20, temporaire 100, vie universelle et vie entière, et décrit les avantages et les inconvénients de chacun. Il présente également une analyse des mouvements de fonds détaillés, y compris les calculs VAN et TRE pour chaque produit.

STRATÉGIES

L'utilisation de STRATÉGIES pour illustrer des IDÉES et des CONCEPTS

Rente assurée

L'Applet Rente assurée identifie la crainte d'épuiser les placements accumulés pendant la retraite et illustre la stratégie traditionnelle de revenu avec un CPG où la personne retraitée pourrait épuiser ses économies par des retraits du capital. Cette situation est comparée à une stratégie de rente assurée qui préserve le capital avec une assurance vie et procure un revenu plus élevé à vie par l'entremise de la rente viagère.

Création d'un bon successoral

Cet Applet illustre la comparaison de la valeur successorale entre une méthode de placement traditionnel, tel qu'un CPG et un produit d'assurance permanente. Il met également en évidence les principales caractéristiques du concept bon successoral avec une analyse détaillée du flux monétaire et, optionnellement, démontre le concept dans le contexte d'un portefeuille de placement corporatif.

GESTION DE LA PRATIQUE

GÉRER les exigences de CONFORMITÉ liées à l'industrie avec l'ASSISTANT À LA CONFORMITÉ.

L'assistant à la conformité

Cet outil fournit des documents favorisant l'administration des exigences de l'industrie en matière de conformité. Il produit des lettres d'engagement personnalisées à utiliser avec vos clients pour vous aider dans les premières étapes du processus de planification financière. Il offre également un accès à des documents en format PDF incluant le guide LPRPE, le guide des vérifications du CANAFE et le programme de lutte contre le blanchiment d'argent.

Pour des renseignements ou une formation sur la Boîte à outils PPI, contactez votre bureau local de marketing.

CONFIGURATION REQUISE

- Microsoft Windows 10
- Microsoft Office pour ordinateur personnel; choisissez l'une des options suivantes :
 - Office Famille et Petite Entreprise, édition 2013, 2016, 2019 ou plus récente, version 32 bits
 - Office 365 Business ou supérieur, version 32 bits
 - Accès comme administrateur du système pour installer les programmes
- Accès Internet