



En finir avec les dettes : des stratégies pour vos clients quadragénaires

Vous cherchez des façons éprouvées d'aider vos clients à gérer efficacement leurs dettes?

Nous vous proposons des stratégies que vous pourrez facilement mettre en œuvre pour aplanir les difficultés financières qui touchent particulièrement les clients dans la quarantaine.

Les faits

Il est possible que nombre de vos clients, lorsqu'ils atteignent la quarantaine, aient dû composer avec d'importantes difficultés financières telles qu'une perte d'emploi, la maladie d'un membre de la famille ou tout autre aléa de la vie qui pourrait avoir nui au remboursement de leur dette.

Les priorités des clients quadragénaires

Les objectifs des clients de ce groupe d'âge sont généralement les suivants :

- réduire leur dette et planifier leur avenir;
- mettre de l'argent de côté pour parer aux imprévus;
- se préparer financièrement au cas où ils auraient besoin d'emprunter dans l'avenir;
- préserver l'actif qu'ils ont accumulé.

La solution

Faites bénéficier ces clients de stratégies qui les aideront à rembourser leurs dettes et à protéger adéquatement leur famille.

En privilégiant une stratégie axée sur le remboursement de la dette et sur une bonne protection, les clients qui ont atteint la quarantaine peuvent à la fois réduire leur dette et bénéficier d'une plus grande sécurité financière.

Voici quelques stratégies à envisager :

1. **Regrouper les dettes** – Si ses dettes sont éparpillées dans différents comptes, le client aura de la difficulté à en assurer le suivi. Par contre, si le client regroupe ses dettes et a une bonne idée de la somme qu'elles représentent, il pourra alors facilement mettre en œuvre des stratégies éprouvées pour se libérer de ses dettes plus rapidement.
2. **Redéfinir les objectifs** – Certains clients ne sont pas sûrs de pouvoir à la fois rembourser leurs dettes et s'acquitter de leurs autres priorités et obligations financières. Demandez-leur de redéfinir leurs objectifs, évaluez ensuite les répercussions financières que ces objectifs auront, et élaborer un plan de remboursement satisfaisant et réalisable.
3. **Offrir plus de souplesse financière aux propriétaires de petites entreprises** – Ces clients sont habitués à voir leur revenu net fluctuer. Lorsqu'ils ont des excédents, un compte qui leur permet d'affecter au remboursement de leurs dettes les sommes dont ils n'ont pas immédiatement besoin pourra leur être très utile. En revanche, quand leurs liquidités se font plus rares, ils auront la possibilité de puiser dans leur valeur nette les sommes manquantes. Vous pouvez recommander à ces clients un système de gestion des liquidités souple pour répondre à toutes ces exigences.



Comment aborder le sujet

Voici cinq questions à poser d'entrée de jeu à vos clients quarantenaires lorsque vous voulez aborder le sujet de l'endettement :

1. Êtes-vous satisfait des progrès que vous avez accomplis dans le remboursement de vos dettes?
2. Sur une échelle de 1 à 10, quelle priorité accordez-vous au remboursement de vos dettes?
3. À quel âge pensez-vous ne plus avoir de dettes?
4. Si vous gagniez 10 000 \$ demain, comment utiliseriez-vous cette somme?
5. Aimeriez-vous que je vous parle de stratégies visant à réduire votre dette afin de dégager des sommes additionnelles pouvant être affectées aux imprévus et à votre épargne-retraite?

Vous voulez en savoir plus?

Communiquez avec votre représentant de la Banque Manuvie dès aujourd'hui pour savoir comment vous pouvez intégrer ces stratégies de gestion des dettes et des liquidités dans vos activités de vente.

Le compte tout-en-un : un outil efficace

Les comptes tout-en-un, comme Manuvie Un, présentent trois avantages importants par rapport à un ensemble de comptes d'épargne et de prêts :

- Ils permettent aux clients de regrouper toutes leurs dettes en un seul emprunt, dont le solde peut atteindre 80 % de la valeur estimative de leur propriété.
- Ils permettent aux clients de mettre à profit leurs économies en les affectant au remboursement de leurs dettes tout en leur donnant la possibilité de retirer des fonds s'ils en ont besoin (jusqu'à concurrence de leur limite de crédit). Les frais d'intérêts que les clients évitent ainsi de payer sont généralement supérieurs aux intérêts que pourrait leur rapporter un compte d'épargne ou un fonds du marché monétaire.
- Ils permettent aux clients d'affecter leur revenu au remboursement de leurs dettes dès que celui-ci est déposé sur le compte. Chaque dollar laissé dans le compte après le règlement des frais mensuels contribue à réduire la dette, ce qui incite fortement à épargner au lieu de dépenser.

*Les clients devraient consulter leurs conseillers fiscal et juridique pour déterminer si cette stratégie leur convient.

Pour plus de renseignements, visitez le site manuvie.ca/inforep>Soutien aux ventes>Solutions à l'endettement



Banque Manuvie



Manuvie Un est offert par la Banque Manuvie du Canada.

Les noms Manuvie et Banque Manuvie, le logo qui les accompagne, le nom Manuvie Un, les quatre cubes et les mots « solide, fiable, sûre, avant-gardiste » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.

AB0621F 06/2014