

Exemple de lettre de prospection pour les nouveaux clients de l'assurance vie universelle – l'effet de levier

Madame, Monsieur,

La retraite est une période de la vie que beaucoup de gens préparent avec enthousiasme. Ils rêvent d'activités, de voyages et de bon temps avec des êtres chers. Ces plans impliquent toutefois qu'ils auront suffisamment d'argent.

L'assurance vie universelle offre un moyen d'augmenter votre revenu de retraite pour vous permettre d'avoir assez d'argent durant ces années importantes de votre vie.

Si vous ne prévoyez pas prendre votre retraite avant au moins 10 ans, vous pouvez profiter des avantages de l'assurance vie universelle Perspecta en épargnant à l'abri de l'impôt. Tout ce que vous devez faire, c'est déposer chaque mois un montant supérieur à la prime servant à payer les coûts d'assurance.

À la retraite, vous pourrez recevoir un revenu supplémentaire en faisant un emprunt, ou une série d'emprunts, auprès de votre banque en mettant votre police Perspecta en garantie. Lors de la réclamation du capital-décès de votre police, la banque sera d'abord remboursée et l'excédent ira à vos bénéficiaires.

Non seulement vous augmenterez votre revenu de retraite, sans payer d'impôt sur ce revenu supplémentaire, mais vous pourrez aussi laisser quelque chose à vos héritiers. Grâce à votre planification, vous serez en mesure d'apprécier votre retraite sans l'inquiétude que suscite le manque de revenus.

J'aimerais vous rencontrer pour vous parler plus en détail des avantages de l'effet de levier et comment une assurance vie universelle Perspecta peut vous aider à vous préparer à la retraite.

Je communiquerai avec vous au cours de la prochaine semaine pour prendre un rendez-vous au moment qui vous convient.

Veillez agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

[Votre nom]