



ASSOCIATIONS

American Income Life/National Income Life: Partnering to strengthen your Association Un partenariat renforçant votre Association

An international company, AIL is recognized as one of the largest providers of supplemental insurance in North America. Our superior customer service, from initial contact through the life of a policy, sets AIL apart from the competition. For over 50 years our commitment to working families has been respected and appreciated by over 20,000 different groups. The groups represent members of: associations, fraternal organizations, sporting groups, credit unions, labour unions, licensed professionals and non-profit organizations.

AIL is licensed in 49 states, the District of Columbia, Canada and New Zealand. National Income Life, AIL's wholly owned subsidiary, is licensed in New York. AIL's executive offices are located in Waco, Texas.

EXPERIENCE AND STABILITY

A.M. Best, one of the country's oldest and most respected insurance ratings companies, rates American Income Life A+ "Superior", it's second highest rating, for overall financial strength (as of 06/07).

AIL and NILICO boast combined assets of more than \$1.1 billion with more than \$25.8 billion of life insurance in force for working families.

COMMUNITY SERVICE

Our provincial and local agencies are involved in charity, fund-raising events, community projects, scholarships and food banks to name a few. It's what we do and how we support our marketplaces.

MARKETING PLANS

Personalized Service – Association goals are varied and unique. We customize our marketing plans to help achieve those goals. We listen to association directors and work together to develop personalized marketing plans and services. Our marketing plans are designed to support the Association's initiatives and strategies. **All at no cost to the association.**

AIL works in partnership with associations to implement no cost marketing plans that support association growth and stability. We specialize in providing exciting and practical benefits and education for members.

Personalized Marketing Plans: Whether your goals are membership renewal, membership retention, association growth through new members or enhancing your association profile within your community, our programs can benefit you.

- Collateral Marketing
- Surveys
- Member Educational Materials
- Value Added Benefits
- Financial Support
- Scholarships
- Newsletters
- Members Recruitment
- Event Promotion and Support

La Société d'assurance-vie internationale AIL est reconnue comme l'un des plus grands fournisseurs d'assurance complémentaire en Amérique du Nord.

Du contact initial avec le client et durant toute la durée de vie d'une police d'assurance, notre service à la clientèle de qualité supérieure nous démarque de la concurrence.

Depuis plus de 50 ans, plus de 20 000 groupes différents apprécient et respectent notre attachement envers les familles ayant un revenu de travail. Ces groupes sont formés de membres faisant partie d'associations diverses, de Sociétés d'aide mutuelle, d'associations sportives, de caisses de crédit, de syndicats, d'associations de professionnels et d'organismes sans but lucratif.

La Société d'assurance-vie AIL est autorisée à opérer dans 49 états américains, dans le district fédéral de Columbia, au Canada et en Nouvelle-Zélande. Sa filiale à cent pour cent, la National Income Life (NILICO) est accréditée à New York. Ses bureaux administratifs sont situés à Waco, Texas.

STABILITÉ ET EXPÉRIENCE

La Société d'évaluation A.M. Best, l'une des plus anciennes et des plus respectées aux États-Unis en matière d'évaluation de compagnies d'assurances,

donne à la Société d'assurance-vie AIL une note de A+ « Supérieure », sa deuxième note la plus élevée, pour sa santé financière en général (en date de mai 07).

Les actifs combinés des Sociétés AIL et NILICO totalisent plus de 1.1 milliard de dollars et nous gérons plus de 25.8 milliards de dollars en assurance-vie destinés aux familles ayant un revenu de travail.

SERVICES RENDUS À LA COMMUNAUTÉ

Nos agences locales et provinciales sont impliquées dans diverses activités caritatives, programmes de levée de fonds et de bourses d'études, projets communautaires et banques alimentaires, pour n'en nommer que quelques-unes. Voilà ce que nous faisons pour soutenir les communautés au sein de nos marchés.

PLANS DE MARKETING

Service personnalisé – Les associations ont des buts qui leur sont propres et uniques. Nous personnalisons donc nos plans de marketing qui les aideront à atteindre ces buts. Nous sommes à l'écoute des directeurs de ces associations et travaillons de concert avec eux afin de développer des plans de marketing et des services adaptés à leurs besoins particuliers. Ces plans sont conçus pour soutenir leurs initiatives et leurs stratégies. **Sans aucuns frais de la part des associations.**

La Société d'assurance-vie AIL travaille en partenariat avec les associations afin de mettre en oeuvre sans frais des plans de marketing soutenant leur croissance et leur stabilité. Procurer des garanties et des indemnités intéressantes et de la formation pratique destinée aux membres est notre spécialité.

Plans de marketing personnalisés:

Que vos buts visent le renouvellement de l'adhésion des membres, le maintien des adhérents, la croissance de l'association par le recrutement de nouveaux membres ou la valorisation du statut de votre association au sein de votre communauté, nos programmes peuvent vous être profitables.

- Marketing parallèle
- Sondages
- Matériel didactique destiné aux membres
- Garanties et indemnités à valeur ajoutée
- Soutien financier
- Bourses d'études
- Bulletins d'information
- Recrutement de membres
- Promotion d'événements et soutien



ACCOUNTABILITY / IMPUTABILITÉ

AIL provides on going accountability with regular reporting. We work closely with association directors, providing feedback on the marketing plans and membership participation.

La Société d'assurance-vie AIL fait preuve d'imputabilité de façon continue en produisant des rapports périodiques. Nous travaillons de concert étroitement avec les directeurs des associations en leur faisant part de nos réactions en ce qui a trait aux plans de marketing et à la participation des membres.

TESTIMONIALS / TÉMOIGNAGES

"Our long term partnership with AIL has assisted our organization with membership recruitment, scholarships and member education."

« Grâce à un partenariat à long terme avec la Société d'assurance-vie AIL, notre organisme a pu bénéficier de tout l'appui nécessaire pour le recrutement des membres, l'octroi de bourses d'études et la formation des membres. »

Charlene Barbour

Executive Director / Directrice exécutive
National Federation of Licensed Practical Nurses

"AIL is consistently there for us. Whether they are providing protection for our members, raising money for the UFCW leukemia-Lymphoma Fund or delivering turkeys to the needy of our community."

« Que ce soit pour assurer nos membres, collecter des fonds auprès des membres des TUAC pour la Société contre la leucémie et les lymphomes ou livrer des dindes pour les personnes démunies de notre communauté, la Société d'assurance-vie AIL est toujours là pour nous! »

John Ulrich

Union Representative/Vice President / Permanent syndical/Vice-président
UFCW Local 101, South San Francisco / Section locale 101 des TUAC (UFCW), San Francisco Sud

"Overall we have had a very good response from our Members and the value added benefits have increased the value of our membership package."

« Sur l'ensemble, nos membres ont très bien répondu et les garanties à valeur ajoutée ont accru la valeur du programme que nous offrons à nos membres. »

Stan May

Executive Director / Directeur exécutif
Canadian Ten Pin Federation

"The Tavern League Relationship with AIL has increased membership value and benefited the individual members."

« La relation que la Tavern League a établi avec la Société d'assurance-vie AIL a permis d'accroître la valeur de l'adhésion et a profité individuellement aux membres. »

Pete Madland

Chief Executive Officer / Président-directeur général
Tavern League of Wisconsin

"The Value Added Benefits have helped with membership recruitment, membership retention and provide needed benefits for our aging members."

« Les garanties à valeur ajoutée ont facilité le recrutement des membres et le maintien des adhésions tout en procurant à nos membres vieillissants des avantages recherchés. »

Kim Deshano

Veterans of Foreign Wars / Ancien combattant
State Adjutant/Quartermaster of Virginia / Capitaine adjudant, quartier-maître de Virginie





Over 8 million working families are protected under the blanket no cost program.

Plus de 8 millions de familles ayant un revenu de travail bénéficient de la protection de notre programme sans frais.

ASSOCIATIONS

STEP 1 — NO COST VALUE-ADDED BENEFITS

The Accidental Death and Dismemberment Benefit is provided **at no cost to members**. All members will be eligible for a Group AD&D benefit. Individual certificates of coverage or policies will be issued to members.

Vision Discount Card. Provides discounts on eye wear at point of service for members and their families. The discounts do not interfere with any insurance plans in place. The **no cost discount card** can compliment members coverage through the workplace.

Child Safe Kit®. Endorsed by the International Union of Police Associations, this kit provides parents with the tools they need to gather vital information for use by authorities, if needed, to search for a missing child.

Family Information Guide. When emergencies occur, families can avoid confusion and additional stress by having all of their critical information organized in one place. We will provide every member with a document that helps him or her catalogue information such as beneficiaries, estate data, professional contacts and health records.

STEP 2 — IMPLEMENTING THE BENEFITS

- We ask you to mail to your members a letter introducing the **no cost benefits**.
- AIL respects the confidentiality of membership lists and does not require or request them. The association controls the mailing.
- Enclosed with the letter is a postage-paid response card that your members can return on a voluntary basis through the mail or electronically.
- All members are eligible for the no-cost Accidental Death and Dismemberment Benefit
- All printing is done at our expense.

STEP 3 — FOR ALL MEMBERS WHO RETURN THE CARD, AN AIL REPRESENTATIVE WILL

- Personally contact the member to set an appointment.
- Deliver and explain the **no cost benefits**.
- Implement the Marketing Strategy
- Review the voluntary supplemental insurance benefits available.
- Request a non-perishable food item for the food bank.

ÉTAPE 1 – GARANTIES ET INDEMNITÉS À VALEUR AJOUTÉE SANS FRAIS

La garantie d'indemnisation en cas de décès ou de mutilation par accident est incluse **sans frais pour les membres**. Tous les membres ont droit à cette garantie collective. Chaque membre recevra un certificat ou une police à cet effet.

Carte rabais lunetterie. Cette carte donne droit aux membres et à leur famille à des rabais aux points de service de lunetterie. Ces rabais n'interfèrent en aucune façon avec tout autre régime d'assurance en vigueur. La carte rabais sans frais peut compléter la couverture dont bénéficient les membres dans leur milieu de travail.

Carnet d'identité pour enfant (Child Safe Kit®). Cette trousse approuvée par l'Union internationale des associations de police permet aux parents d'un enfant de conserver tous les renseignements cruciaux le concernant, ce qui permet en cas de disparition de faciliter les recherches par les autorités.

Guide d'information de la famille. Lors de situations d'urgence, les familles peuvent éviter toute confusion ou tension supplémentaires en conservant tous les renseignements cruciaux en un seul document. Chaque membre recevra donc un guide lui permettant de noter, par exemple, le nom des bénéficiaires des polices, les données sur la succession familiale, les coordonnées des professionnels consultés et tout ce qui a trait aux dossiers médicaux.

ÉTAPE 2 – MISE EN APPLICATION DES GARANTIES

- Nous vous prions de faire parvenir à vos membres une lettre présentant les **garanties et indemnités sans frais**.
- La Société d'assurance-vie AIL respecte le caractère confidentiel des listes de membres. Elles ne lui sont pas nécessaires et elle ne les exige pas, car c'est l'association qui s'occupe des envois postaux.
- Une carte-réponse préaffranchie que vos membres peuvent renvoyer par la poste ou par courrier électronique sur une base facultative est incluse dans cette lettre.
- Tous les membres ont droit à la garantie d'indemnisation en cas de décès ou de mutilation par accident sans frais.
- Tous les frais d'impression sont à notre charge.

ÉTAPE 3 – UN REPRÉSENTANT DE LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE-VIE AIL COMMUNIQUERA AVEC TOUS LES MEMBRES QUI RENVERRONT LA CARTE-RÉPONSE POUR:

- fixer un rendez-vous
- expliquer les garanties sans frais et remettre un certificat
- mettre en application la Stratégie de marketing passer en revue les différents régimes d'assurance complémentaire facultative disponible donnant droit à des garanties
- demander une denrée non périssable destinée à la banque d'alimentation



Supplemental insurance benefits are not a sideline at AIL, it's what we do. Statistics indicate that as many as 80 percent of your membership will buy some form of supplemental insurance. Why not deal with a company with a proven history serving over 2 million working families?

Chez nous, les garanties d'assurances complémentaires ne sont pas une activité secondaire, c'est notre spécialité! Les statistiques démontrent que jusqu'à 80 pour cent de vos membres achèteront une forme ou une autre d'assurance complémentaire. Alors, pourquoi ne pas faire affaire avec une compagnie reconnue desservant plus de 2 millions de familles ayant un revenu de travail.

SUPPLEMENTAL BENEFITS / INDEMNITÉS COMPLÉMENTAIRES

Freedom of Choice – Final Expense Plan / Liberté de choix – assurance dernières dépenses

A life insurance plan designed to take care of immediate financial needs placed on a family when a loved one passes away. As the name implies, families have the freedom of choosing the funeral home, location, and type of funeral when it is needed.

Voici un régime d'assurance-vie conçu pour combler les besoins financiers immédiats auxquels une famille est confrontée lors du décès d'un proche. Comme son nom l'indique, ce régime laisse aux familles le choix du salon funéraire, de son emplacement et du type d'obsèques.

Term Insurance / Assurance temporaire

Various terms are available to cover the needs of a temporary nature such as to pay off a mortgage or other loans, family income protection, etc. The beneficiary can request a lump sum payment upon the insured's death or can request the benefits be spread out over several years to provide a monthly benefit amount to help them adjust to the loss of the insured's monthly income.

Différentes possibilités sont offertes pour couvrir les besoins de nature temporaire comme le remboursement d'une hypothèque ou d'autres prêts, la protection du revenu familial, etc. Le bénéficiaire peut demander qu'un paiement forfaitaire tiré de l'assurance-vie du défunt lui soit versé ou que les indemnités soient étalées mensuellement sur plusieurs années de façon à aider la famille à s'ajuster à la perte de revenu causée par le décès de la personne assurée.

Accident Policy (Form A71000 series) / Régime d'assurance contre les accidents (formulaire de la série A71000)

The plan provides benefits for accidental death and dismemberment as well as hospital confinement and intensive care treatment if related to an accident. In addition, the policy pays a benefit if the member has emergency room treatment as a result of an accident when treated within 72 hours of the accidental injury.

Ce régime donne droit à des indemnités en cas de décès ou de mutilation par accident, d'hospitalisation et de séjours dans une unité de soins intensifs à la suite d'un accident. De plus, ce régime garantit des prestations si à la suite d'un accident le membre doit recevoir des traitements en salle d'urgence dans les 72 heures suivant l'accident.

Hospital Indemnity (Form H34000 series) / Indemnisation en cas d'hospitalisation (formulaire de la série H34000)

This plan provides a fixed benefit when a member is in the hospital due to an illness or accident.

Ce régime donne droit à des indemnités fixes lorsque le membre est hospitalisé à la suite d'une maladie ou d'un accident.

Cancer Protection (CNM, C10000 and C20000 series) / Assurance-cancer (séries CNM, C10000 et C20000)

Policies provide specific coverage for treatment of cancer or a single sum benefit when an insured is **diagnosed** with cancer.

Différents régimes prévoient des prestations fixes pour les traitements oncologiques ou une somme forfaitaire lorsqu'un assuré **reçoit un diagnostic** de cancer.

Critical Illness (Form CI0000 series) / Assurance contre les maladies graves (formulaire de la série C10000)

This policy pays a one time lump sum payment when an insured is first diagnosed with a covered critical illness.

Ce régime prévoit le versement d'une somme forfaitaire unique au moment où l'assuré reçoit pour la première fois un diagnostic de maladie grave garantie.

Terminal Illness Rider (Form B5000 series) / Avenant de maladie terminale (formulaire de la série B5000)

This rider can be added to a life insurance policy at no cost to the insured. The Accelerated Benefit pays fifty percent of the coverage face amount when the insured is diagnosed with a terminal illness and has a life expectancy of less than 12 months (24 months in IL, MA and WA). The policy premiums remain the same after payment of the Accelerated Benefit to the insured and the beneficiary receives the remainder of the policy proceeds upon death of the insured.

Descriptions above are summaries and provide very brief descriptions and are not an insurance contract. Product availability varies by state and province and some products are not available in all areas. Complete details of the benefits, terms, conditions and exclusions of specific policies and availability should be obtained from the agent or American Income Life.

L'assuré peut rajouter sans frais cet avenant à son régime d'assurance-vie. Ce régime prévoit le versement de cinquante pour cent de la valeur nominale du montant assuré selon un mode de paiement « accéléré » lorsque l'assuré reçoit un diagnostic de maladie terminale et que son espérance de vie est de moins de 12 mois (24 mois en Illinois, au Massachusetts et dans l'état de Washington). Les primes commerciales demeurent les mêmes après le versement « accéléré » à l'assuré. Le bénéficiaire, quant à lui, reçoit le solde de la police au décès de l'assuré.

Les descriptions précédentes des différents régimes ne sont que de résumés sommaires et ne constituent pas des contrats d'assurance. La disponibilité des produits peut varier d'un état ou d'une province à l'autre. Certains des produits ne sont pas disponibles dans toutes les régions. Des renseignements détaillés concernant les différents régimes d'assurance, leurs modalités, conditions et exclusions ainsi que leur disponibilité peuvent être obtenus auprès de votre agent ou de la Société d'assurance-vie AIL.

Helping secure futures with affordable, permanent, portable supplemental insurance benefits for working families.

Nous assurons le futur des familles ayant un revenu de travail grâce à des régimes d'assurance complémentaires à un coût abordable leur procurant des indemnités permanentes et transférables.

