

Fiche d'aide à la vente : ASSURANCE VIE TEMPORAIRE POUR ENTREPRISE

Prenez vos affaires en main

Les produits	<ul style="list-style-type: none"> • Assurance vie temporaire de 10 et 20 ans renouvelable et transformable • Assurance vie temporaire 30/65 non renouvelable et transformable
Le besoin	<p>L'atténuation des risques constitue l'un des aspects importants de toute stratégie d'affaires, peu importe la structure de l'entreprise, qu'elle soit une entreprise à propriétaire unique, une entreprise en partenariat ou une société par actions. Cependant, jusqu'à ce que l'entreprise soit établie - ce qui peut prendre plusieurs années - le flux de trésorerie peut être plutôt limité. Il devient donc très important de se prévaloir d'une assurance vie abordable pour couvrir les besoins de l'entreprise, comme une convention de rachat, une assurance pour personne clé, des gains en capital et une protection contre les créanciers.</p>
La solution	<p>L'assurance vie temporaire peut aider vos clients propriétaires d'entreprise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financer une convention de rachat afin d'assurer une transition harmonieuse des parts de l'entreprise de la propriétaire décédée ou du propriétaire décédé aux propriétaires survivants. • Financier l'assurance d'une personne clé afin de couvrir les coûts liés à la substitution d'une personne employée essentielle et à son réentraînement au travail ainsi que pour minimiser l'interruption des affaires. • Régler une dette ou un prêt commercial. • Fournir un fonds de roulement pour que les affaires continuent sans avoir à utiliser vos économies personnelles.
Profil du client	<ul style="list-style-type: none"> • Les propriétaires uniques, les partenaires et les actionnaires d'une société par actions. • Les propriétaires de petites entreprises avec employés • Les dirigeants et les professionnels de 50 ans et plus qui envisagent une transition vers le monde des affaires et ainsi démarrer leur propre entreprise. • Les entreprises actives depuis au moins 5 ans (seulement 51 % des entreprises survivent après les 5 premières années¹). • Les intéressés à la succession d'entreprise. • Les entreprises dont le flux de trésorerie ou le capital accessible suffit pour couvrir leurs dépenses.
Profil du conseiller	<ul style="list-style-type: none"> • Détient un bloc important de clients qui sont des professionnels, des dirigeants et des propriétaires d'une petite entreprise. • Détient un bassin de clientèle visant la réduction des effectifs. Les dirigeants déplacés optent souvent de lancer leur propre entreprise en consultation. • Comprend bien la convention de rachat et l'assurance pour personne clé. • Est plutôt à l'aise de travailler avec les propriétaires d'entreprise. • A pour but de développer ses affaires en ciblant les petites entreprises.

Profil du conseiller (suite)	<ul style="list-style-type: none"> • Possède un réseau d'experts en matière de fiscalité et comptabilité qu'ils peuvent consulter pour les cas de particuliers. • Est un membre actif de la Chambre de commerce ou d'une association d'affaires de sa localité. 	
Approche pour attirer le client	<ol style="list-style-type: none"> 1. Au Canada, environ 15 % des travailleurs employés sont des travailleurs autonomes¹. Combien font partie de votre bloc d'affaires? Avec combien d'entre eux avez-vous discuté d'assurance entreprise? 2. Combien de vos clients actuellement en partenariat accueillerait volontiers la conjointe ou le conjoint de leur partenaire d'affaires comme éventuel partenaire d'affaires? 3. Possédez-vous une convention de rachat mise en œuvre et financée? 4. Souhaiteriez-vous augmenter vos activités de jour en travaillant avec le marché des affaires? 	
Positionnement du concept	<p>Nous avons tous entendu le vieil adage affirmant de ne jamais mélanger affaires et plaisir... pas dans le domaine de l'assurance en tout cas. En tant que propriétaire d'entreprise, souscrire une assurance vie afin de protéger votre famille et négliger d'en souscrire une pour protéger les intérêts de l'entreprise, c'est comme penser que votre maison est en toute sécurité en raison du fait que vous avez verrouillé les portes mais laissé les fenêtres grandes ouvertes.</p> <p>Pourquoi? Eh bien, pensez à ce que peut advenir une entreprise lorsque l'une ou l'un de ses propriétaires décède.</p> <p>Si vous êtes propriétaire unique, la succession est la seule responsable de toutes les dettes de l'entreprise, enlevant ainsi tout élément d'actif à votre famille. Dans le cas d'un partenariat, si votre partenaire d'affaires décède, vous pourriez avoir à puiser dans les économies de votre famille afin de racheter ses parts. D'une manière ou d'une autre, l'avenir de l'entreprise peut sérieusement affecter la sécurité financière de votre famille.</p> <p>Permettez-moi de vous démontrer comment l'assurance vie temporaire peut protéger votre entreprise et votre famille.</p>	
Caractéristiques et avantages (assurance vie temporaire)	Caractéristiques	Avantages
	Couverture importante à faible coût	Dans le cas des propriétaires d'entreprise, le montant d'assurance requis est habituellement élevé, mais le flux de trésorerie est plutôt faible plus particulièrement lorsque l'entreprise être en voie d'être établie. L'assurance vie temporaire offre une protection abordable.

Assurance vie temporaire pour entreprise

Caractéristiques et avantages (assurance vie temporaire) – (suite)	Caractéristiques	Avantages
	Couvertures d'assurance vie temporaire multiples en vertu d'un seul et même contrat (assurance vie temporaire de 10 ans, 20 ans et 30/65)	Faites des économies en superposant plusieurs couvertures d'assurance vie temporaire en un seul régime afin de cibler les besoins d'assurance temporaire à court et moyen termes.
	Avenant d'exonération de primes en cas d'invalidité	Si la personne assurée est admissible à la garantie d'exonération de primes en cas d'invalidité, l'Assurance vie Équitable ^{MD} prendra en charge le paiement de primes pour la durée de l'invalidité.
	Avenant d'assurabilité garantie	Possibilité de souscrire une assurance supplémentaire à des dates spécifiques ultérieurement sans avoir à fournir une preuve supplémentaire. La protection d'assurance de vos clients peut suivre le même rythme que le développement de l'entreprise.
	Groupement de l'assurance vie temporaire et de l'assurance maladies graves en un seul contrat	Une convention de rachat financée de façon adéquate protège non seulement les propriétaires en cas de décès, mais aussi dans l'éventualité où ils recevraient le diagnostic d'une maladie grave qui les empêcheraient de contribuer leurs efforts à l'entreprise. Ils peuvent épargner les frais de contrat en fusionnant les contrats d'assurance vie temporaire et d'assurance maladies graves.
	Offre spéciale d'assurance maladies graves	Si vos clients ont 50 ans ou moins et qu'ils sont admissibles à une catégorie de risque privilégiée pour l'assurance vie temporaire, ils bénéficieront automatiquement d'une tarification pour la couverture d'AMG ÉquiVivre. S'ils sont admissibles, ils auront la possibilité de souscrire une assurance maladies graves d'une somme égale à 25 % de la somme assurée de leur couverture d'assurance vie, jusqu'à concurrence de 250 000 \$. Voir le feuillet Offre spéciale d'AMG .

Caractéristiques et avantages (assurance vie temporaire) – (suite)	Caractéristiques	Avantages
	Faire perdurer une assurance vie T10 pendant 25 ans grâce à l'option d'échange	<p>L'option d'échange donne à vos clients la flexibilité d'améliorer leur couverture de courte durée vers une couverture de longue durée.</p> <p>La cliente ou le client échange une assurance TRT 10 pour une assurance vie temporaire de 20 ans au 5^e anniversaire contractuel ou jusqu'à l'âge de 65 ans, selon le premier événement à survenir. L'assurance vie temporaire de 20 ans devient en vigueur à la date de l'échange, pourvoyant ainsi le client d'une couverture de 20 années supplémentaires. Puisqu'aucune autre preuve d'assurabilité supplémentaire n'est requise lors de l'échange, les clients continuent de bénéficier de la catégorie de risques initiale, peu importe l'état de leur santé au moment de l'échange.</p> <p>Voir la foire aux questions sur l'option d'échange.</p>
	Transformation	<p>Possibilité de souscrire une assurance vie permanente ultérieurement, sans devoir fournir de preuves d'assurabilité supplémentaires. Les clients peuvent transformer leur assurance vie temporaire en contrats d'assurance vie permanente pour combler les besoins d'assurance pour entreprise à long terme ou leurs propres besoins d'assurance vie permanente personnelle s'ils venaient à quitter l'entreprise.</p> <ul style="list-style-type: none"> • une assurance vie entière avec participation Équimax (voir la réponse à la question « Pourquoi choisir l'Assurance vie Équitable? ») • une assurance vie universelle avec toutes les caractéristiques semblables offertes par nos concurrents
	Droit de propriété d'un tiers offert avec les contrats	<p>S'il est plus avantageux de posséder une assurance détenue par la société plutôt que personnellement, la société peut être nommée comme titulaire des contrats d'assurance vie temporaire sur la tête de chaque propriétaire de l'entreprise. Des considérations fiscales devront être étudiées avant la prise de décision.</p>

Foire aux questions	Questions	Réponses
	<p>Comment puis-je démarrer dans le marché des affaires?</p>	<p><u>Consulter votre bloc existant</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Le Canada compte plus de 2,67 millions de travailleurs autonomes.* Il est probable que certains d'entre eux soient déjà dans votre bloc - des particuliers qui possèdent aussi une petite entreprise. Consulter le profil du client à la page 1 afin d'y voir la clientèle d'affaires potentielle. <p><u>Développer votre réseau</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Réseautage avec d'autres professionnels - comptables, avocats, cercles d'influence • Participation à la Chambre de commerce <p><u>Demander des indications de clients auprès d'autres clients du milieu des affaires</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Comme c'est le cas de tout autre marché, demander des indications de clients. Cela augmentera votre crédibilité et réputation en tant que « spécialiste dans marché des affaires ». <p><u>Travailler avec un autre conseiller qui est déjà dans le marché des affaires</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Plusieurs conseillers ont réussi dans le marché des affaires en travaillant avec une autre conseillère ou un autre conseiller qui possèdent de l'expérience dans ce type de cas. Ils savent quelle approche fonctionne le mieux, quelles questions poser et quand laisser parler la cliente ou le client. • Attendez-vous à partager les commissions, mais rappelez-vous aussi qu'il vaut mieux 50 % de quelque chose que rien du tout. • Apprendre tout ce que vous pouvez sur le marché. <p>* Selon Industrie Canada : Direction des petites entreprises Principales statistiques relatives aux petites entreprises publiées en juillet 2012.</p>

Foire aux questions (suite)	Questions	Réponses
	Si l'entreprise est incorporée, l'assurance doit-elle être détenue par la société par actions?	<p>Peut-être et peut-être pas. Il existe plusieurs idées fausses au sujet de l'assurance détenue par une société. Par exemple, certains croient que la prime payée au titre de l'assurance détenue par une société peut être déduite comme dépense d'entreprise. Alors qu'en réalité, l'entreprise peut déduire les primes seulement si le contrat a été cédé en garantie à un établissement de crédit, s'il s'agit d'un don de bienfaisance, d'un avantage complémentaire pour une employée ou un employé, ou encore si le contrat fait partie d'une convention de retraite (CR)².</p> <p>Vos clients devraient demander l'avis de professionnels pour les questions fiscales ou juridiques afin de déterminer si l'assurance détenue par la société leur convient le mieux.</p>
	Pourquoi choisir l'Assurance vie Équitable?	<p>Dans une industrie où plus grand est souvent considéré comme mieux, l'Assurance vie Équitable pourrait ne pas s'avérer être le choix évident. Toutefois, en tant qu'entreprise de taille moyenne prospère, nous prenons le temps de vraiment comprendre et de satisfaire les besoins de nos clients et de nos conseillers.</p> <p>Pour les clients d'affaires désireux de souscrire une assurance vie temporaire abordable, nous offrons les meilleurs taux d'assurance vie temporaire sur le marché³.</p> <p>Au fur et à mesure que l'entreprise se développe, ils peuvent transformer l'assurance en une assurance vie permanente. En tant que compagnie mutuelle d'assurance vie, nous donnons le choix à nos clients de transformer leur assurance en un produit d'assurance vie avec participation admissible à percevoir des participations⁴ et qui leur procure également une participation financière dans la Compagnie.</p>

Foire aux questions (suite)	Questions	Réponses
		<p>Alors que d'autres compagnies d'assurance se tournent vers la consolidation et la restructuration, notre engagement au principe de mutualité nous permet d'offrir continuité et stabilité et de nous concentrer sur l'objectif de croissance de la Compagnie tout en visant à servir les intérêts à long terme de nos titulaires de contrat.</p> <p>Voir les 5 bonnes raisons de faire de l'Assurance vie Équitable votre premier choix.</p>

Outils destinés au point de vente	Outils	Où le trouver
Site Web du conseiller de l'Équitable - <i>Equine</i> ^{MD} regorge d'outils et de renseignements pertinents.	Système d'illustration des ventes pour les nouvelles affaires	Logiciel de bureau. Aller sur le site EquiNet.
	Prenez vos affaires en main avec l'assurance vie temporaire (n° 1301FR)	<i>EquiNet / Insurance / Marketing Materials</i> (sous l'onglet <i>Term</i>) Télécharger maintenant (aussi disponible dans une version imprimable en format PDF)
	Présentation aux conseillers (PowerPoint) : Prenez vos affaires en main avec l'assurance vie temporaire (Outil à l'intention des conseillers. Il ne constitue pas une présentation à l'intention du client.)	Veillez communiquer avec votre gestionnaire régional(e) des ventes de l'Assurance vie Équitable si vous souhaitez qu'ils présentent ce séminaire à votre bureau.

Revoir les besoins d'assurance de vos clients afin de déterminer lequel produit convient le mieux à leurs besoins et si le concept énoncé dans la présente feuille de suivi des ventes est approprié selon leur situation personnelle. Les renseignements contenus dans la présente feuille de suivi des ventes ne constituent pas un avis juridique ou fiscal. Pour obtenir des renseignements spécifiques à leur situation personnelle, vos clients devraient consulter leur fiscaliste, ou encore leur avocate ou avocat. Bien que les renseignements de ce document se veuillent le plus à jour possible, les modalités de la police prévalent dans tous les cas.

^{MC} et ^{MD} indiquent respectivement une marque commerciale ou une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

¹ Principales statistiques relatives aux petites entreprises publiées en juillet 2012.

² Exigences courantes de l'Agence du revenu du Canada sous réserve de modifications.

³ Comparativement aux principaux concurrents ci-après : Great-West, London Life, Canada-Vie, IA, Manuvie, BMO, Sun Life, Empire Vie, Desjardins, ivari.

⁴ Les participations ne sont pas garanties. Elles sont sous réserve de modifications, et fluctueront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats du bloc de contrats avec participation.