



# Série privilégiée

Accès à des taux privilégiés,  
personnalisation incomparable  
et options de frais souples  
pour les clients aisés.

Les séries privilégiées 1 et 2 offrent toutes deux des taux réduits qui vous permettront de vous démarquer dans le marché des clients à valeur nette élevée.

- **Série privilégiée 1** – Les frais sont groupés, c'est-à-dire qu'ils sont intégrés dans les ratios de frais de gestion (RFG), lesquels sont inférieurs aux taux ordinaires.
- **Série privilégiée 2** – Les frais sont dissociés, c'est-à-dire que les honoraires du conseiller sont négociables. Les frais de placement diminuent parallèlement à l'augmentation des actifs.

*Le luxe du choix*

# Ce que les séries privilégiées 1 et 2 peuvent faire pour vos clients

- Les polices de fonds distincts de la Canada-Vie favorisent déjà les clients aisés.
  - Elles leur offrent une plus grande possibilité de personnalisation que les polices de fonds distincts destinées aux clients à valeur nette élevée des concurrents grâce à plus de 70 fonds et à de multiples niveaux de garantie.
  - Elles aident à protéger leur capital au moyen de garanties, et des options de revalorisations de la garantie facultatives applicables à l'échéance et à la prestation de décès contribuent à protéger leurs gains éventuels.
  - Elles contribuent à protéger leur vie privée et à contourner la succession afin qu'ils ne soient pas soumis à des frais d'homologation ou de vérification de testament ni à d'éventuels délais\*.
  - Elles offrent une protection potentielle contre les créanciers, une caractéristique particulièrement précieuse pour les propriétaires d'entreprises à valeur nette élevée\*\*.
- Avec les séries privilégiées 1 et 2, les clients bénéficient d'un avantage supplémentaire : les taux privilégiés.
  - Frais réduits et options de taux pour les clients aisés.
  - Amélioration de l'accès aux taux privilégiés en tenant compte des autres actifs admissibles qu'ils détiennent auprès de la Canada-Vie.
- La série privilégiée 2 offre aux clients de nouvelles options de personnalisation et de frais.
  - Elle offre des options de frais souples fondées sur votre convention de service.
  - Elle laisse les clients libres de négocier les honoraires du conseiller.
  - Elle les récompense du fait qu'ils vous confient des actifs supplémentaires. En effet, leurs frais diminuent parallèlement à la hausse des actifs investis.

---

# Ce que les séries privilégiées 1 et 2 peuvent faire pour votre entreprise

- Elles vous aident à majorer votre chiffre d'affaires et à augmenter votre actif sous gestion grâce à des taux et à des critères d'admissibilité concurrentiels.
- Elles créent une nouvelle occasion pour vous de communiquer avec des clients actuels qui pourraient être admissibles à des taux privilégiés et voudraient consolider leurs actifs auprès de vous.
- La série privilégiée 2 vous procure des avantages concurrentiels supplémentaires.
  - Elle vous aide à majorer votre chiffre d'affaires par la voie de la négociation de vos honoraires et des tranches des frais de placement.
  - Elle vous permet de personnaliser vos frais et vos services de plusieurs façons.
  - Elle encourage constamment les clients à consolider leurs actifs auprès de vous, car leurs frais diminuent quand leurs actifs augmentent.

\* En Saskatchewan, les exécuteurs testamentaires doivent divulguer toutes les polices d'assurance-vie connues qui étaient détenues par le défunt, y compris les polices de fonds distincts. Ils doivent préciser la compagnie d'assurance, le numéro de police, les bénéficiaires désignés et la valeur à la date du décès.

\*\* La protection contre les créanciers est tributaire des décisions du tribunal et des lois applicables, lesquelles peuvent changer et varier d'une province à l'autre; elle ne peut jamais être garantie. Les clients doivent consulter leur avocat/notaire pour obtenir davantage de précisions sur la protection contre les créanciers qui pourrait s'appliquer à leur situation particulière.

	SÉRIE PRIVILÉGIÉE 1	SÉRIE PRIVILÉGIÉE 2
Profil et besoins des clients	<ul style="list-style-type: none"> <li>Épargnants prospères qui veulent investir afin de protéger leur capital, atténuer les risques, préserver leur train de vie ou leur patrimoine</li> <li>Propriétaires d'entreprise attirés par la protection contre les créanciers ou qui utilisent les actifs de leur entreprise pour abaisser leurs frais</li> <li>Nouveaux clients ayant des investissements ailleurs qui se préoccupent du montant des frais et qui veulent des options de frais souples</li> </ul>	
Produits admissibles	<ul style="list-style-type: none"> <li>Polices de fonds distincts de la Canada-Vie <ul style="list-style-type: none"> <li>L'option de garantie de revenu viager n'est pas offerte avec la série privilégiée. Toutefois, les polices qui en sont assorties peuvent être comptées dans le calcul du minimum des actifs admissibles.</li> </ul> </li> <li>Admissibles au titre du programme de prêts de la Canada-Vie</li> </ul>	
Actifs admissibles minimaux	<ul style="list-style-type: none"> <li>Un total de 500 000 \$ d'actifs admissibles, compte tenu des critères de regroupement concurrentiels énoncés ci-après. <ul style="list-style-type: none"> <li>Polices de fonds distincts de la Canada-Vie (y compris celles qui sont assorties de l'option de garantie de revenu viager), rentes de revenu, polices <i>Génération de base</i>, <i>Génération I</i> et <i>Génération II</i>, polices avec protection du patrimoine, contrats Multi-placements et options de Dépôts à intérêt quotidien (DIA) et de Dépôts à intérêt garanti (DIG).</li> <li>Les actifs (y compris les comptes conjoints) peuvent appartenir au client, à son conjoint, à ses parents ou à ses enfants à charge âgés de moins de 25 ans qui vivent sous son toit, ou aux entreprises dans lesquelles il possède la majorité des actions avec droits de vote. Le propriétaire est tenu de divulguer les actifs à la Canada-Vie.</li> </ul> </li> </ul>	
Placement minimal	<ul style="list-style-type: none"> <li>Placement de 100 000 \$ dans la série privilégiée</li> </ul>	
Personnalisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trois niveaux de garanties de la police applicables à l'échéance et à la prestation de décès (75/75, 75/100, 100/100) et options de revalorisation.</li> <li>Options de fonds <ul style="list-style-type: none"> <li>Tous les fonds distincts de la Canada-Vie, y compris des fonds à revenu fixe, d'obligations, d'actions canadiennes, d'actions étrangères, d'actions spécialisées, immobiliers et de métaux précieux</li> </ul> </li> </ul>	
Options de frais	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avec frais d'acquisition (jusqu'à concurrence de 200 pdb, mais en général de l'ordre de 0 pdb), avec frais de sortie, sans frais d'acquisition</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avec frais d'acquisition seulement, jusqu'à concurrence de 200 pdb, mais en général de l'ordre de 0 pdb</li> </ul>
Frais de gestion de placement	Intégrés dans les RFG	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indiqués sur le relevé à titre de rachat aux termes de chaque fonds</li> <li>Le taux des frais de gestion de placement diminue à mesure que les actifs admissibles augmentent. Les tranches de taux sont de 0,5 million \$, 1 million \$, 2,5 millions \$ et 5 millions \$. Les frais inférieurs visent le solde global, pas seulement une portion de la nouvelle tranche.</li> </ul>
Frais d'exploitation	Intégrés dans les RFG	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indiqués sur le relevé à titre de rachat aux termes de chaque fonds</li> </ul>
Frais de services-conseils et de gestion (frais SCG)	Intégrés dans les RFG	<ul style="list-style-type: none"> <li>Indiqués sur le relevé à titre de rachat aux termes de chaque fonds</li> <li>De 50 à 200 pdb, négociables avec le client</li> <li>Potentiellement déductibles pour les comptes non enregistrés*</li> </ul>
Avantages pour le conseiller	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les taux concurrentiels lui permettent de majorer son chiffre d'affaires.</li> <li>En offrant des taux inférieurs, il peut inciter les clients existants à lui confier de nouveaux actifs.</li> <li>Il peut créer une banque de clients avec lesquels il peut communiquer pour discuter des taux privilégiés et de la consolidation de leurs actifs.</li> <li>Simplicité, car un taux global n'a pas à être négocié.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Personnalisation des frais et des services selon le modèle d'entreprise.</li> <li>Obtention d'actifs supplémentaires de manière à faire bénéficier les clients de tranches de taux inférieurs.</li> </ul>
Traitement des affaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>Affaires nouvelles : <ul style="list-style-type: none"> <li>Police de fonds distincts de la Canada-Vie – Proposition visant un produit d'épargne (F46-7135)</li> <li>Police de fonds distincts de la Canada-Vie – Proposition visant un produit de revenu (F46-5714)</li> <li>Proposition visant une police de fonds distincts de la Canada-Vie détenue par le prête nom/l'intermédiaire (F46-7296)</li> <li>Proposition visant un CELI (F46-7305)</li> </ul> </li> <li>Liste des actifs admissibles (F46-8459), s'il y a lieu.</li> <li>Les substitutions sont autorisées si tous les actifs sont comptés et si la garantie de revenu viager est éliminée. Les substitutions partielles nécessitent une nouvelle police pour les fonds de la série privilégiée.</li> <li>Police de rente individuelle à capital variable de fonds distincts de la Canada-Vie, y compris de la série privilégiée 1 (F46-7134)</li> <li>Notice explicative des fonds distincts de la Canada-Vie, y compris la série privilégiée 1 (F46-7163)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les substitutions d'actifs existants au profit de la série privilégiée 2 nécessitent une nouvelle police.</li> <li>Police de rente individuelle à capital variable de fonds distincts de la série privilégiée 2 de la Canada-Vie (F46-8425)</li> <li>Police de fonds distincts de la série privilégiée 2 de la Canada-Vie – Notice explicative (F46-8421)</li> <li>Entente de frais série privilégiée 2 (F46-8458)</li> </ul>

\* Les clients auraient intérêt à consulter un fiscaliste au sujet du potentiel de déductibilité des frais de services-conseils et de gestion aux termes des comptes non enregistrés.

## Information additionnelle

Pour en savoir plus sur les options de taux de la série privilégiée de la Canada-Vie, consultez le RéseauRep de la Canada-Vie<sup>MC</sup> (<http://repnet1.canadalife.com>) ou communiquez avec votre AGD ou le centre de marketing régional de la Canada-Vie le plus près de chez vous.

Colombie-Britannique .....	1 800 663-0413
Prairies .....	1 888 578-8083
Ontario .....	1 877 594-1100
Région de l'Est .....	1 800 361-0860

Information à l'intention des conseillers seulement. Ce document n'est pas destiné aux clients. Une description des principales caractéristiques de la police de fonds distincts est contenue dans la notice explicative.

**Tout montant affecté à un fonds distinct est investi aux risques du propriétaire de la police et sa valeur peut augmenter ou diminuer.**

Ensemble, on va plus loin<sup>MC</sup>