

## Produits vie universelle Guide du conseiller



**COUP D'OEIL SUR LES PRODUITS D'ASSURANCE VIE**

L'assurance vie universelle est un produit financier qui combine assurance vie et placements à traitement fiscal avantageux. Comme les autres produits d'assurance vie, la vie universelle est un élément important de tout programme financier. Par exemple, elle peut servir au soutien des bénéficiaires, au paiement de l'impôt sur les gains en capital, au provisionnement d'une convention de rachat ou à l'établissement d'un don à un organisme de bienfaisance.

De nos jours, les produits vie universelle sont nombreux. Ils combinent tous assurance et report de l'impôt sur le revenu de placement, mais en raison de leurs différences, il est difficile de les comparer selon le capital assuré.

### **POUR DE JUSTES COMPARAISONS**

Les projets informatisés sont la façon la plus fréquente de comparer des produits vie universelle. Ces projets indiquent les avantages possibles d'un produit selon certaines hypothèses. Le présent guide comprend une section portant spécifiquement sur les projets informatisés, mais comme bien des différences entre les produits n'apparaissent pas sur le projet, et comme un produit peut sembler différent simplement parce qu'il repose sur un taux d'intérêt autre, vous devez tenir compte d'autres facteurs pour comparer des produits.

### **AU-DELÀ DES APPARENCES**

#### **Facteurs à considérer pour le choix d'un produit vie universelle**

Il est parfois difficile de comparer des produits vie universelle. En posant les bonnes questions et en évaluant le produit dans son ensemble, il vous sera plus facile de déterminer ce qui convient le mieux à votre client. Lorsque vous examinez des produits vie universelle, tenez compte des éléments suivants :

**La compagnie** – La compagnie qui offre le produit jouit-elle d'une bonne santé financière? Apportera-t-elle des améliorations et des mises à jour au produit, une fois que votre client sera titulaire du contrat, pour veiller à ce que celui-ci demeure avantageux?

**Le produit** – Le produit est-il assez souple pour évoluer au rythme des besoins du client? Offre-t-il la meilleure valeur du marché?

**Le service** – Quel degré de service la compagnie vous offre-t-elle, à vous et à vos clients?

**Les conseils** – Met-on à votre disposition les outils et ressources nécessaires pour vous permettre de fournir à vos clients les meilleurs conseils possibles?

# Nous sommes convaincus que le produit d'assurance vie universelle InnoVision de Manuvie est le plus avantageux du marché. Voici pourquoi.

## LA COMPAGNIE

### La compagnie est-elle solide et sûre?

Comme le capital-décès d'un contrat vie universelle peut n'être versé que dans un avenir éloigné, il est important que vous choisissiez une compagnie d'assurance financièrement sûre. Les cinq principaux critères de la solidité d'une compagnie d'assurance sont les suivants :

- la taille;
- les bénéficiaires;
- le capital;
- les notations;
- la diversité.

La Manuvie est l'une des compagnies d'assurance vie les plus solides et les plus prospères du Canada. Vous trouverez dans InfoRep, notre site Web destiné aux conseillers, les données les plus récentes sur la solidité de la Manuvie.

### Est-ce une compagnie canadienne ou étrangère?

#### Dans le second cas, quelles garanties la compagnie mère offre-t-elle?

La Manuvie est un groupe de services financiers établi au Canada et exerçant ses activités à l'échelle mondiale. Elle est inscrite aux Bourses de Toronto (TSX), de New York (NYSE) et des Philippines (PSE) sous le symbole « MFC », et à la Bourse de Hong Kong (SEHK) sous le symbole « 0945 ». Des mises à jours détaillées de ses résultats financiers figurent sur le site [manuvie.com](http://manuvie.com).

Il est important que vous examiniez minutieusement les obligations légales de la compagnie lorsque vous choisissez un produit permanent, telle une vie universelle, particulièrement si vous choisissez une compagnie dont la société mère est étrangère. Si votre client a un contrat auprès d'une compagnie dont la société mère est étrangère et si la compagnie décide de quitter le Canada, quelles garanties votre client aura-t-il?

## LE PRODUIT

### Pourquoi le contrat est la clé

Le contrat, parfois appelé police, énonce les droits et obligations du titulaire du contrat et de la compagnie d'assurance. Autrefois, les compagnies d'assurance étaient connues pour leur « jargon » juridique qui rendait leurs contrats difficiles à comprendre tant pour les conseillers que pour les clients.

À Manuvie, les nouveaux contrats – ainsi que les vieux contrats, que nous révisons au besoin – sont rédigés dans un langage simple, facile à comprendre. Nos contrats indiquent clairement ce qui est garanti, comment nous avisons le client si nous effectuons une modification et ce que le client doit faire pour garder son contrat en vigueur.

Une copie du contrat InnoVision figure dans InfoRep.

## CARACTÉRISTIQUES DU PRODUIT

### Le produit comporte-t-il des caractéristiques répondant aux besoins actuels et futurs de votre client?

Cet aspect, qui semble le plus simple, est souvent le plus complexe. De nombreuses compagnies d'assurance offrent des produits vie universelle assortis d'un large éventail de comptes de placement et d'options de capital-décès. Mais en raison de quoi un produit est-il supérieur à un autre? Le produit offre-t-il les caractéristiques dont votre client a besoin actuellement? Et surtout, la compagnie améliore-t-elle ses produits de façon à répondre aux besoins futurs de votre client?

Manuvie a toujours eu pour politique, chaque fois que c'était possible, de faire bénéficier ses titulaires de contrats existants des améliorations apportées à ses produits. La longue liste des améliorations apportées aux contrats InnoVision en vigueur figure dans Infoprev, notre site Web destiné aux conseillers.

### Le produit offre-t-il une vaste gamme d'options de couverture et de capital-décès?

Comme l'assurance vie peut jouer divers rôles dans la planification financière, il est important que le produit comporte un large éventail d'options de couverture et de capital-décès de façon à répondre à des besoins diversifiés. Par exemple, le produit offre-t-il la possibilité de recevoir la prestation au décès de l'un des conjoints ou au décès du conjoint survivant? Peut-on couvrir plus d'une personne par un seul et même contrat?

Bon nombre des produits de Manuvie, y compris InnoVision, comportent diverses options de couverture et de capital-décès. En fait, InnoVision se démarque des autres produits par la souplesse et le choix, et nous veillons à ce qu'il demeure dans une classe à part en raison de ses caractéristiques et de ses options.

## COMPTES DE PLACEMENT ET GARANTIES

### Le produit offre-t-il un large éventail d'options de placement permettant à votre client de réaliser ses objectifs de placement à long terme?

Dans une étude de cas, le contrat InnoVision de Manuvie est l'exemple type d'un produit qui répond réellement aux besoins des clients en matière de comptes de placement. Quel que soit le degré de tolérance du risque du client, InnoVision comporte l'option de placement idéale.

InnoVision offre de nombreux comptes à taux fixe pour les clients à faible degré de tolérance du risque, ainsi que divers comptes indiciels et comptes indiciels liés à des actions pour les clients à haut degré de tolérance du risque.

Au titre des Comptes gérés, les intérêts créditeurs sont liés au rendement d'un fonds commun pour particuliers. Les Comptes gérés font en outre partie du programme Surveillance des placements, grâce auquel vos clients ont la tranquillité d'esprit, sachant que les comptes de placement offerts avec InnoVision reposent sur la plus haute qualité en matière de fonds et de gestionnaires de fonds.

### Les frais de gestion de ces options de placement sont-ils concurrentiels?

Lorsqu'on examine les options de placement d'une compagnie, il est particulièrement important d'en connaître les frais de gestion. Ces frais sont facturés au client par la compagnie d'assurance pour le compte, et ils couvrent notamment les coûts d'administration et la taxe sur les placements d'assurance, exigée sur tous les contrats vie universelle.

La taille et la solidité de Manuvie lui permettent de fournir des possibilités uniques à ses clients. Par exemple, InnoVision est le premier produit vie universelle du marché qui, par ses Comptes gérés, offre aux clients des comptes de placement à haut rendement sans frais de gestion supplémentaires (voir la section sur les options de bonification pour en savoir davantage).

### **Les taux créditeurs des comptes de placement sont-ils garantis?**

Les comptes de placement d'un contrat vie universelle n'ont de valeur que dans la mesure où ils sont garantis. Tous les comptes à intérêt fixe d'InnoVision comportent des garanties de taux minimum. Ces garanties sont énoncées dans le contrat.

### **Les intérêts sont-ils crédités quotidiennement ou hebdomadairement?**

À Manuvie, nous créditions les intérêts quotidiennement, de sorte que la valeur des comptes reflète la pleine hausse du marché. L'effet multiplicateur d'inscriptions fréquentes des intérêts au crédit des comptes peut être important.

### **Les titulaires de contrats ont-ils accès aux renseignements sur le rendement des placements?**

Les titulaires de contrats doivent être en mesure de suivre facilement et précisément le rendement de leurs comptes de placement, à leur gré. Les titulaires de contrats InnoVision peuvent suivre le rendement de leurs placements en consultant leurs relevés de contrat détaillés (voir Service pour en savoir plus sur notre relevé dernier cri) ou en visitant notre site Web destiné aux clients : [manuvie.ca/vu](http://manuvie.ca/vu). Les données sur les comptes de placement sont mises à jour quotidiennement.

### **OPTIONS DE BONIFICATION**

Bien des contrats vie universelle « récompensent » les clients qui gardent leur contrat en leur offrant un boni sous forme d'intérêts créditeurs supplémentaires sur la valeur de rachat accumulée. Mais de même que les projets informatisés et les caractéristiques des produits, les bonis varient selon le produit et la compagnie et certains d'entre eux pourraient être irréalisables.

### **Y a-t-il des conditions en vertu desquelles le client pourrait ne pas recevoir le boni?**

Les bonis d'intérêts de Manuvie sont garantis par contrat et basés sur des conditions dont le client a le contrôle. Si le boni prévu par un produit repose sur des conditions dont la compagnie a le contrôle, il est très important que vous examiniez un large éventail de projets informatisés pour comprendre l'incidence du taux d'intérêt créditeur sur le montant du boni versé. Et surtout, si certaines conditions doivent être remplies pour recevoir ou maximiser les versements du boni, sont-elles indiquées dans le projet informatisé et est-il raisonnable de supposer que votre client aura droit au boni soumis à ces conditions?

La meilleure façon de comparer les options de bonification de divers produits lorsque vous établissez un projet informatisé pour votre client est d'utiliser des taux d'intérêt donnant une projection réaliste de ce qui pourrait se passer. Assurez-vous que les compagnies vous permettent de produire des projets informatisés avec un taux d'intérêt aléatoire plutôt qu'un simple taux fixe de X %.

### **Le boni est-il basé sur les intérêts courus ou sur la valeur des comptes? Selon quelle périodicité est-il versé? Comment le client peut-il en maximiser le montant?**

Un boni payé sur les intérêts courus est plus volatil qu'un boni basé sur la valeur des comptes. Par exemple, depuis quelques années, en raison des faibles rendements du marché bien des gens qui ont choisi des produits avec boni basé sur les intérêts courus ne reçoivent pas le boni attendu et risquent même, dans certains cas extrêmes, de recevoir un boni négatif.

Le boni InnoVision étant basé sur la valeur des comptes, les fluctuations du marché n'influent pas sur le versement du boni. Il est payé annuellement à partir du 5e anniversaire. De plus, un boni supplémentaire, le boni basé sur les dépôts, est versé aux clients qui déposent dans leur contrat un certain montant en sus du minimum exigé.

Autre caractéristique du boni InnoVision, le boni basé sur les dépôts est acquis si le contrat réussit le test des dépôts à un anniversaire contractuel à partir du dixième. Par conséquent, si le contrat réussit le test (la 10e année ou par la suite), le test ne sera plus effectué et le boni basé sur les dépôts sera porté d'office au crédit du contrat à partir de ce moment-là.

### **Le produit offre-t-il une solution de remplacement au boni contractuel?**

Le boni ne constitue pas nécessairement le meilleur choix pour tous les clients. Voilà pourquoi Manuvie a introduit, en 2002, une nouvelle option de bonification appelée option Accélérateur de placement. Elle nous permet de faire bénéficier vos clients de certains avantages liés à la taille et à la prospérité de Manuvie. Parce que nous traitons à grande échelle avec des sociétés de placement externes, nous pouvons offrir des frais de gestion plus bas sur nos comptes de placement.

En fait, les clients qui choisissent les Comptes gérés avec l'option Accélérateur de placement ne paient aucuns frais de gestion en sus du coût du fonds commun pour particuliers. Et si les frais de gestion sont moins élevés, le rendement des comptes n'en sera que meilleur. De plus, sur nos comptes à taux fixe, les clients bénéficient d'une majoration de taux de 0,50 %, sauf lorsqu'un taux d'intérêt minimum garanti s'applique.

### **PRATIQUES RÉGISSANT LES PROJETS INFORMATISÉS**

Les projets informatisés jouent un rôle clé dans la comparaison des produits vie universelle; cependant, comme nous l'avons mentionné plus haut, ils ne doivent pas constituer le seul mode de comparaison. C'est parce qu'une forte proportion de la valeur d'un produit ne peut être illustrée, et parce que le taux d'intérêt utilisé peut influencer énormément sur la valeur du produit à long terme.

#### **Posez-vous les questions suivantes :**

- Les projets informatisés donnent-ils une idée exacte d'une valeur future possible?
- Y a-t-il des comptes de placement au crédit desquels les intérêts pourraient être portés au taux illustré?
- Le projet informatisé indique-t-il l'incidence de la variabilité du taux d'intérêt sur les valeurs à long terme?
- Le projet informatisé indique-t-il les valeurs garanties et les valeurs non garanties?

Il faut se rappeler que les frais de gestion de la vie universelle d'une compagnie ne sont peut-être pas pris en compte dans le projet informatisé. Vous pouvez prendre en compte des frais de gestion élevés en utilisant un faible taux d'intérêt.

Les projets informatisés de Manuvie montrent l'effet de la variabilité du taux d'intérêt sur les valeurs indiquées dans le projet, et notre vaste gamme de comptes de placement permet de répartir l'actif selon les besoins de votre client.

En outre, notre remarquable logiciel de projets informatisés InnoVision facilite la vente du produit. Il comporte notamment les caractéristiques suivantes :

- écran sommaire qui permet de voir les principales données d'un coup d'œil;
- possibilité pour vous d'envoyer par courriel un projet complet sous forme de fichier pdf;
- rapports personnalisés;
- important matériel de marketing accessible au moyen d'une simple touche;
- accès à huit de nos principaux concepts;
- assistant Projet simple.

### **VOUS AVEZ FAIT LA VENTE. QU'EN EST-IL DU SERVICE?**

Une fois que vous êtes satisfait de la compagnie et du produit, vous devez également considérer le service après vente. Comment la compagnie vous traite-t-elle et comment traite-t-elle vos clients?

La Manuvie prend très au sérieux ses obligations envers vous et vos clients, et elle est réputée pour la qualité et le professionnalisme de son service. Les titulaires de contrats ont accès aux données de leur contrat au moyen de notre ligne sans frais ou, 24 heures sur 24, grâce à notre site Web très détaillé destiné au consommateur.

Nous vous fournissons en outre les outils dont vous avez besoin pour bien faire votre travail, notamment un site Web destiné aux conseillers, Inforep, où vous trouverez tout ce que vous devez savoir pour vendre les produits de Manuvie. Nous mettons également à votre disposition InfoDirecte, une application qui vous permet d'obtenir des renseignements sur les clients et vous donne un accès immédiat à une liste complète de tous les clients titulaires de contrats vie universelle en vigueur.

De plus, les clients titulaires de contrats InnoVision reçoivent un relevé d'avant-garde. Ce relevé couleur comprend des messages et des renseignements spécialement adaptés au client. Les taux de rendement ne sont indiqués que dans le cas des contrats surprovisionnés. Les titulaires de contrats peuvent choisir la périodicité du relevé; en outre, vous pouvez en tout temps demander un nouveau relevé pour eux, et une copie vous sera délivrée par voie électronique le lendemain.

Si votre client songe à apporter une modification à son contrat ou veut vérifier les effets qu'un changement dans les taux d'intérêt aurait sur ses valeurs à long terme, vous pouvez en tout temps demander un projet informatisé pour contrat existant.

Mais d'abord et avant tout, nous sommes là pour vous. Grâce à notre équipe dévouée en poste au siège social et à notre personnel d'encadrement des ventes, quel que soit le renseignement que vous désirez obtenir sur Manuvie ou sur ses contrats vie universelle, un simple appel vous suffira. Appelez-nous; nous sommes là pour vous aider.



Les noms Manuvie et Assurance Manuvie, le logo qui les accompagne, 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.

MK3270F 11/15