

Guide d'utilisation de l'outil d'étude des besoins pour la protection du patrimoine faisant appel à l'assurance maladies graves

**À L'USAGE EXCLUSIF
DES CONSEILLERS**

Quand vous vous adressez aux clients au sujet de la protection de leur épargne-retraite, servez-vous de l'outil d'étude des besoins pour la protection du patrimoine faisant appel à l'assurance maladies graves pour leur montrer les répercussions que pourrait avoir une maladie grave sur leur épargne.

Analyse des besoins

Grâce à l'outil d'étude des besoins facile à utiliser, vous n'avez qu'à entrer quelques renseignements de base pour créer un aperçu personnalisé pour les clients. L'aperçu montre clairement le besoin d'assurance et les avantages que peut offrir une assurance maladies graves.

Ce tableau vous guidera dans le processus de saisie de données dans l'outil :

OUTIL D'ÉTUDE DES BESOINS

| Champ de saisie | Étude de cas | Description |
|--|--------------------------|--|
| Nom du client | Thomas | Entrez le nom du client. |
| Âge | 45 ans | Âge du client à son anniversaire le plus proche. L'outil permet d'établir des aperçus pour les personnes âgées de 25 à 54 ans. |
| Revenu annuel | 105 000 \$ | Revenu total gagné (p. ex. salaire plus boni, commissions, etc.). |
| Augmentation de salaire | 3 % | Ce chiffre comprend les augmentations de salaire. |
| Remboursement des primes à la résiliation ou à l'expiration | 65 ans | Choisissez le remboursement des primes à la résiliation ou à l'expiration à l'âge de 65 ans ou après 15 ans. |
| Âge pour l'aperçu | 71 ans | Sélectionnez l'âge de la retraite (entre 60 et 71 ans). |
| Placements enregistrés et non enregistrés | | |
| Solde de départ Actif enregistré Actif non enregistré | 200 000 \$ 100 000 \$ | Montant de l'actif enregistré et de l'actif non enregistré que le client détient aujourd'hui. |
| Versement annuel Actif enregistré Actif non enregistré | 6 000 \$ 6 000 \$ | Cotisations que verse annuellement le client à ses placements enregistrés ou non enregistrés. |
| Durée des versements (années) | 20 | Entrez le nombre d'années pendant lesquelles le client prévoit cotiser à ses placements. |
| Taux de croissance | 5,00 % | Il s'agit du taux de croissance auquel le client s'attend. |
| Taux d'imposition | 45 % | Taux marginal d'imposition du client. |

OUTIL D'ÉTUDE DES BESOINS (SUITE)

Besoin en assurance maladies graves

| | | |
|---|------------|--|
| Maladie à l'âge de | 55 ans | Permet de présenter des scénarios en inscrivant un âge où le client pourrait recevoir le diagnostic d'une maladie grave. |
| N ^{bre} de mois où le revenu est requis | 12 | Selon la maladie dont il est atteint, le client pourrait avoir besoin d'un revenu de remplacement pour l'aider à payer ses factures. Inscrivez un nombre entre 1 et 12 mois. |
| Soins de santé* (p. ex., physiothérapie, médicaments d'ordonnance) | 50 000 \$ | Frais médicaux qui ne sont pas couverts par les régimes provinciaux d'assurance maladie ni par les régimes collectifs. |
| Soins à domicile* (p. ex., soins infirmiers à domicile) | 10 000 \$ | Les soins à domicile comprennent les soins d'une infirmière, la préparation des repas, etc. |
| Taux d'inflation lié aux soins de santé | 6 % | Ce champ permet de tenir compte des coûts en fonction d'un taux d'inflation. |
| Besoin calculé | 249 000 \$ | Ce champ indique le total des coûts que vous avez entrés. |
| Besoin sélectionné | 250 000 \$ | Ce champ vous permet d'augmenter ou de réduire la couverture en fonction des besoins et du budget du client. |

*Servez-vous des rapports sur le coût des soins disponibles sur le site Web des conseillers afin d'obtenir des données à jour sur les services de santé de toutes les provinces et de tous les territoires.

Où trouver l'outil

- Pour accéder à l'outil d'étude des besoins pour la protection du patrimoine faisant appel à l'AMG, visitez le site www.sunlife.ca/conseiller, puis sélectionnez **Stratégies et concepts > Solutions express d'assurance > Stratégie de protection du patrimoine faisant appel à l'AMG > Stratégie de protection du patrimoine faisant appel à l'AMG (Aperçu personnalisé)**.

Des questions? Nous sommes là pour vous aider.

Communiquer dès aujourd'hui avec votre directeur des ventes.

La vie est plus radieuse sous le soleil