



Protection du patrimoine

**Protégez les
actifs que votre
client veut
transmettre**

Guide du conseiller

Ne pas utiliser avec les clients



Soyez au cœur de
la transmission
entre générations
du patrimoine de
votre client



Table des matières

- 1.0 Aperçu
- 2.0 Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client
 - 2.1 Pour vous, la protection du patrimoine : une occasion à saisir
 - 2.2 Établissez des liens avec vos clients âgés et offrez-leur votre soutien
 - 2.3 Études de cas : Quel est le profil des clients qui ont besoin de la protection du patrimoine?
- 3.0 Protection du patrimoine – Protégez les actifs que votre client veut transmettre
 - 3.1 À qui s'adresse cette mesure de protection du patrimoine?
 - 3.2 Par quoi vos clients sont-ils préoccupés?
 - 3.3 Caractéristiques des produits
 - 3.4 Série de fonds avec protection du patrimoine
- 4.0 La protection du patrimoine en action
 - Votre héritage compte – vous choisissez comment vous souhaitez qu'il soit utilisé
 - Payez davantage pour conserver une plus grande partie de votre patrimoine
- 5.0 Établir des liens avec le cercle d'influence du client
 - 5.1 Éléments à examiner lors de l'élaboration d'un plan successoral
 - 5.2 Le processus de planification successorale
- 6.0 Pour de plus amples renseignements
 - Guide de planification successorale
 - Comment éviter les frais d'homologation
 - La propriété conjointe
 - Fonds distincts et désignation de bénéficiaires
- 7.0 Comment dois-je procéder pour soumettre des affaires?
 - Que recevront les clients?
 - Encore plus de matériel de vente et de marketing



Aperçu

Ce guide :

- Est une ressource complète sur la protection du patrimoine
- Peut servir de document de référence pour vous aider à vous préparer en vue de vos conversations avec les clients

Table des
matières

Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client

Pour vous, la protection du patrimoine : une occasion à saisir

Vous avez participé à chaque étape du programme de sécurité financière de votre client – épargne, croissance et retraite. Grâce à la protection du patrimoine, vous pouvez continuer d’offrir votre valeur et votre expertise en aidant vos clients à protéger les actifs qu’ils veulent transmettre.

La population de retraités (âgés de 80 à 90 ans) représente un marché cible principal en pleine expansion en ce qui a trait à la transmission du patrimoine entre générations. Les consommateurs qui appartiennent à cette génération :

- Ont tendance à avoir un patrimoine plus important que les générations antérieures.
- Ont besoin de solutions pour structurer leur succession afin que celle-ci puisse facilement être transmise à la génération suivante, et ce, de façon fiscalement avantageuse.
- Trouvent peut-être que les occasions et les choix financiers qui s’offrent à eux sont difficiles à comprendre et ont besoin de conseils d’une personne à qui ils peuvent faire confiance.
- Accordent une grande valeur à leurs économies durement gagnées; c’est pourquoi ils ont à cœur de protéger leur patrimoine.
- Aimeraient réduire les frais de succession.

Selon Investor Economics, on prévoit qu’entre 2015 et 2024, il y aura 1,2 million d’activités liées à la transmission du patrimoine entre générations qui se dérouleront au Canada. Le montant total des transferts de patrimoine devrait s’élever à 794 milliards de dollars au cours de la décennie se terminant en 2024, ce qui représente d’importantes sommes d’argent « en mouvement ». Des relations solides avec vos clients permettront à ceux-ci de mieux comprendre les options qui s’offrent à eux et de reconnaître la valeur que représente le fait de vous confier la gestion de leurs finances personnelles.

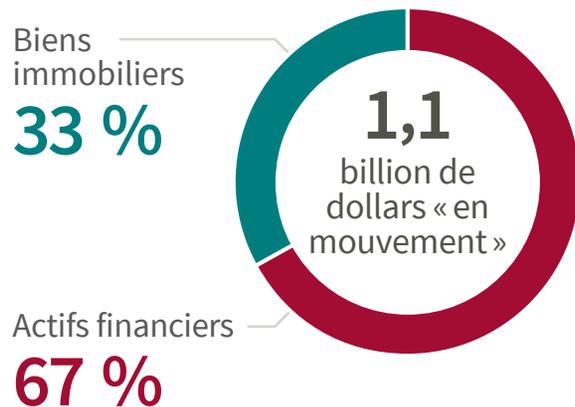
2.0

Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client



Table des matières

Projection de la transmission du patrimoine entre générations moyenne entre 2016 et 2026



44 ans

Âge moyen auquel une personne touche un héritage pour la première fois, au décès de son père ou de sa mère

29 ans

Âge moyen auquel une personne touche un héritage pour la première fois, au décès d'un grand-parent

Source : Investor Economics. Household Balance Sheet Report 2017

La transmission de patrimoine ne préoccupe pas seulement les personnes aisées. Les transferts de patrimoine effectués par les ménages du marché intermédiaire et du marché de masse compteront pour **21 %** du total des actifs financiers transférés et pour **80 %** des activités de transfert.

Ces prévisions en matière de transmission du patrimoine représentent une excellente occasion pour vous d'acquérir des clients dans le contexte de vos affaires actuelles et futures. Si l'on tient compte des transferts qui seront effectués à un conjoint, à un organisme de bienfaisance, au gouvernement, aux enfants ou aux petits-enfants, vous risquez de perdre les actifs des clients pendant le processus de transfert. Vous aurez également l'occasion de renforcer vos relations avec le bénéficiaire afin de l'aider à prendre des décisions éclairées.



Facteurs dont vous devez tenir compte

- Les successeurs du client pourront vouloir faire affaire avec leur propre conseiller ou ne pas du tout avoir l'intention d'investir l'héritage qu'ils auront reçu; c'est pourquoi il serait bon de discuter de la question avec eux le plus tôt possible.
- La prochaine génération voudra obtenir des conseils sur la réduction des dettes, les liquidités et les finances.
- Les successeurs du client n'auront peut-être pas l'intention d'investir immédiatement les sommes reçues, mais il pourrait être judicieux d'établir avec eux des relations à long terme.

Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client

2.1

Pour vous, la protection du patrimoine : une occasion à saisir

Table des matières

Établissez des liens avec vos clients âgés et offrez-leur votre soutien



Les aînés peuvent représenter le segment le plus important de votre clientèle et le montant d'actifs le plus élevé de votre bloc d'affaires.

Vous devez tenir compte de certains facteurs lorsque vous faites affaire avec des clients de plus de 80 ans :

1. **Tenue de dossiers exacts** : Des décisions prises par vous et chacun de vos clients à propos des placements pourraient être contestées plus tard; c'est pourquoi il est important de consigner par écrit vos conversations avec les clients ainsi que vos recommandations. Rédigez des sommaires et demandez à vos clients d'y apposer leur signature, ou faites-leur parvenir un courriel de suivi en y indiquant tout ce dont vous avez discuté.
2. **La capacité mentale** est un sujet délicat et ce n'est pas parce qu'une personne est d'âge avancé que ses capacités en sont diminuées pour autant. Fondez vos décisions sur les aptitudes et non sur l'âge.
3. Vous devriez demander aux clients de vous donner les **coordonnées d'une autre personne** avec qui communiquer en cas d'urgence (coordonnées à verser au dossier), comme un membre de leur famille en qui ils ont confiance ou toute autre personne que vous pourriez joindre si un problème survenait.
4. L'Institut des fonds d'investissement du Canada a publié **une liste de contrôle** pour aider les conseillers à protéger les clients plus âgés contre l'exploitation financière.

Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client

2.2

Établissez des liens avec vos clients âgés et offrez-leur votre soutien



Vous trouverez la liste de contrôle ici.

Table des matières



Faites la connaissance de Georges et de Carole,

Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client

2.3

Études de cas : Quel est le profil des clients qui ont besoin de la protection du patrimoine?

sa petite amie du secondaire qu'il a épousée voilà bientôt 60 ans. Ils demeurent toujours dans la même maison parce qu'ils ne veulent pas s'éloigner de leurs deux enfants et de leurs petits-enfants – la famille est importante à leurs yeux. Jean, le cadet de leurs enfants, a beaucoup d'ambition; rien ne peut l'arrêter. Quant à Julie, l'aînée, elle a fondé une famille et a deux enfants.

Georges a eu un caractère fonceur durant toutes ses années de travail et c'est lui qui s'occupe des finances. Bien que Georges prenne toujours les devants pour la prise de décisions, Carole a toujours voulu y participer également.

Ils ont travaillé dur pour gagner leur vie et ont toujours pris soin d'épargner pour l'avenir – leur famille.

L'objectif :

Georges et Carole veulent travailler en collaboration avec leur conseiller afin d'élaborer un programme qui leur permettra de prendre des décisions maintenant en vue de la transmission de leur patrimoine. La plus grande partie de leur épargne ira à leurs enfants et à leurs petits-enfants. Grâce à ce programme, ils pourront préciser les montants qu'ils veulent transmettre à chacun des enfants. Georges et Carole sont d'avis que Jean, qui n'a pas fondé de famille, et Julie, qui a une famille, ont besoin de montants différents.

Table des matières

Défis à relever :

- Le couple a besoin de conseils sur la meilleure approche à adopter pour laisser un héritage.
- Georges et Carole voudraient un programme qui les aiderait à planifier la question de l'héritage afin que le conjoint survivant n'ait pas à prendre tout seul les décisions.
- Georges et Carole souhaitent conserver le contrôle de leurs finances et veulent décider de la répartition et du mode de versement des sommes qui seront versées à chaque enfant.
- Georges et Carole s'inquiètent de l'incidence des fluctuations du marché et de tous les frais associés au règlement d'une succession sur le montant qu'ils laisseront en héritage.

La solution que vous pouvez recommander –

Une police avec protection du patrimoine de la Canada Vie

En recommandant la police de fonds avec protection du patrimoine, vous pouvez donner à Georges et à Carole un sentiment de contrôle, de prévisibilité et de soulagement.

Les principaux choix offerts peuvent être établis d'avance :

• Possibilité d'avoir un corentier

- En tant que corentiers, Georges et Carole peuvent établir leur compte non enregistré en propriété conjointe. Ainsi, les décisions qu'ils prennent aujourd'hui seront toujours valides jusqu'au dernier décès. Ils n'ont pas à se préoccuper d'apporter des changements en cours de route après le premier décès, à un moment où ils pourraient – ou ne pourraient pas – être en mesure d'approuver leurs intentions.
- Un tel processus peut se révéler moins compliqué et moins cher que l'établissement d'une fiducie ou la modification de leur testament.

• Bénéficiaire – Georges et Carole peuvent prendre des décisions aujourd'hui concernant la meilleure façon de répartir leur argent entre leurs enfants. Ces directives seront exécutées au dernier décès. De plus, ces renseignements peuvent être gardés confidentiels et ne pas être dévoilés aux membres de la famille.

• Options de règlement – Il s'agit de déterminer comment les sommes seront versées au décès du dernier rentier.

- Georges et Carole peuvent décider dès maintenant comment leur argent sera versé à Jean et à Julie, leurs bénéficiaires, qu'il s'agisse d'un montant forfaitaire ou de versements périodiques au fil du temps – revenu mensuel la vie durant, revenu mensuel pendant un nombre d'années déterminé ou une combinaison des trois options.

• Comme Georges et Carole sont de nature prudente – ils veulent être en mesure de **protéger l'argent qu'ils ont mis de côté** pour la famille – la garantie applicable à la prestation de décès de 100 pour cent* signifie que Georges et Carole atteindront leur objectif qui est de protéger leur capital. Ils peuvent être assurés que le montant de leur placement initial sera versé à Jean et à Julie, leurs bénéficiaires désignés.

• De plus, si les baisses du marché ont pour effet de réduire la valeur du portefeuille du couple, la garantie applicable à la prestation de décès de 100 pour cent procure à Georges et à Carole l'assurance que leur montant minimal sera versé à leurs héritiers. Ils ont aussi le choix de **protéger leurs investissements** en sélectionnant des fonds qui réduiront les effets de la volatilité du marché sur leurs placements, comme le fonds de répartition prudent.

Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client

2.3

Études de cas : Quel est le profil des clients qui ont besoin de la protection du patrimoine?

Table des matières

* Sont soustraits des garanties un montant proportionnel pour les retraits, y compris les taxes, les frais d'opération à court terme et les autres frais applicables. En plus de la garantie applicable à la prestation de décès de 100 pour cent visant les primes affectées à la police avant l'âge de 91 ans, les polices avec protection du patrimoine offrent une garantie applicable à l'échéance qui correspond à 75 pour cent des primes affectées à la police avant l'âge de 91 ans. Le rentier le plus jeune doit être âgé d'au moins 80 ans et d'au plus 90 ans au moment de l'établissement de la police.



Faites la connaissance de Johanne, enseignante à la retraite, qui vient tout juste d'avoir 88 ans.

Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client

2.3 Études de cas : Quel est le profil des clients qui ont besoin de la protection du patrimoine?

Johanne a perdu son mari il y a plusieurs années, mais elle a toujours une vie active, qu'elle partage entre le bénévolat, le jardinage, ses petits-enfants et sa nouvelle arrière-petite-fille. Son style de vie lui convient très bien; elle a récemment vendu sa maison et a emménagé dans une maison de retraite qui offre un large éventail de programmes sociaux et qui est située près de la résidence de sa fille et de ses petits-enfants. Johanne bénéficie de l'excellent régime de retraite des enseignants, qui couvre la plupart de ses dépenses mensuelles et lui permet de participer à des excursions locales d'une journée se terminant par une soirée au théâtre et à des soupers organisés dans sa maison de retraite.

L'objectif :

Johanne voudrait partager avec ses petits-enfants et son arrière-petite-fille le patrimoine qu'elle a accumulé récemment lors de la vente de sa maison. Elle avait établi des fiducies pour ses petits-enfants du vivant de son mari et aimerait partager également le produit de son patrimoine actuel avec sa nouvelle arrière-petite-fille.

Table des matières

Défis à relever :

- C'est la première fois que Johanne prend elle-même des décisions de placement.
- Johanne a reçu des liquidités importantes lors de la vente de sa maison et elle veut s'assurer qu'une telle somme soit gérée d'une manière fiscalement efficiente.
- Johanne sait bien qu'il n'est pas toujours facile de parler de famille et d'argent; c'est pourquoi elle aimerait que le montant qu'elle souhaite transmettre demeure confidentiel.

La solution que vous pouvez recommander –

Une police avec protection du patrimoine de la Canada Vie

En recommandant la police de fonds avec protection du patrimoine, vous pouvez donner à Johanne un sentiment de contrôle, de prévisibilité et de soulagement.

Les principaux choix offerts peuvent être établis d'avance :

- **Bénéficiaire** – Il s'agit de la personne désignée qui recevra l'argent au décès de Johanne.
- **Options de règlement** – Il s'agit de déterminer comment les sommes seront versées au décès de Johanne.
- **Prestation de décès de 100 pour cent** – Les bénéficiaires désignés recevront la totalité de l'argent que Johanne aura mis de côté*.
- **Garantie applicable à l'échéance de 75 pour cent** – Si un rentier est toujours vivant au moment où la durée de la police prend fin, lorsqu'il y a un bénéficiaire désigné, les membres de la famille de Johanne peuvent quand même recevoir la plus grande partie de l'argent qu'elle avait mis de côté pour eux*.
- **Contournement de la succession** – C'est lorsque le règlement ne passe pas par la succession de Johanne, permettant ainsi des économies potentielles sur les frais juridiques, les frais d'administration de la succession et les frais de vérification ou d'homologation du testament et les taxes.
- **Choix de placements** – Se fait à partir de la série de fonds avec protection du patrimoine de la Canada Vie qui peut vous permettre de réduire les effets de la volatilité du marché sur les placements de Johanne.

Soyez au cœur de la transmission entre générations du patrimoine de votre client

2.3

Études de cas : Quel est le profil des clients qui ont besoin de la protection du patrimoine?

Table des matières



Protection du patrimoine

**Protégez les
actifs que votre
client veut
transmettre**

3.0 | Protection du
patrimoine – Protégez
les actifs que votre
client veut transmettre

Une police de fonds avec protection du patrimoine de la Canada Vie vous permet d'aider vos clients âgés de 80 à 90 ans à laisser un héritage important aux personnes qui comptent le plus pour eux. Tout comme une police de fonds distincts, celle-ci est dotée de caractéristiques de protection et constitue l'une des façons de **préservier et de faire croître leurs placements.**

Table des
matières



La police avec protection du patrimoine de la Canada Vie comporte trois éléments clés.

Protection du patrimoine – Protégez les actifs que votre client veut transmettre

3.1 À qui s'adresse cette mesure de protection du patrimoine?

1 | La protection de l'argent de votre client

- Prestation de décès de 100 pour cent – Lorsque vos clients décèdent, l'intégralité de leurs placements est protégée en vue du transfert à leurs bénéficiaires*.
- Garantie applicable à l'échéance de 75 pour cent – Du vivant de votre client, cette caractéristique préserve la plus grande partie de l'argent qu'il a mis de côté pour sa famille*.

2 | Le versement efficient de l'argent de votre client

- Le client choisit les personnes qui recevront l'argent.
- L'argent est versé directement à la personne ou aux personnes désignées pour recevoir l'argent après le décès du dernier rentier.
- Les clients déterminent le mode et la fréquence de versement du montant qu'ils transmettent à chaque personne.
- Il y a des économies potentielles à réaliser sur les frais juridiques et d'administration, les frais de vérification ou d'homologation du testament et les taxes.

3 | Des occasions de croissance pour faire fructifier l'argent de votre client

- Les clients choisissent parmi une offre de fonds qui leur permettront de participer aux marchés.

À qui s'adresse cette mesure de protection du patrimoine?

Aux clients qui :

- ✓ Sont âgés de 80 à 90 ans
- ✓ Recherchent la préservation du capital
- ✓ Veulent faciliter la tâche de leur famille au moment du règlement de leur succession
- ✓ Recherchent des occasions de faire fructifier leur argent
- ✓ Veulent que la totalité de leur placement initial soit versée aux personnes qui comptent le plus pour eux
- ✓ Veulent que leur famille ou l'organisme de bienfaisance de leur choix héritent directement de leur patrimoine et puissent économiser quant à certains frais qui font partie du règlement d'une succession
- ✓ Accordent une grande importance à la confidentialité

Table des matières

Par quoi vos clients sont-ils préoccupés?

Une police avec protection du patrimoine de la Canada Vie peut atténuer les nombreuses préoccupations qu'une succession peut susciter chez vos clients.

Protection du patrimoine – Protégez les actifs que votre client veut transmettre

Questions que vous pouvez poser à vos clients	Que pouvez-vous faire pour remédier à la situation?	La solution de la protection du patrimoine
<p>Seriez-vous soulagé d'apprendre que l'intégralité de la somme que vous avez investie pourra être versée à vos bénéficiaires à votre décès, peu importe les fluctuations du marché*?</p>	<p>Si votre client s'inquiète des fluctuations du marché, la protection du patrimoine peut lui donner un sentiment de sécurité. La protection du patrimoine peut contribuer à protéger l'argent que les clients ont mis de côté pour leur succession.</p>	<p>La gamme de fonds avec protection du patrimoine comprend des fonds de répartition de l'actif prudents et équilibrés qui peuvent contribuer à réduire les effets de la volatilité du marché. Garanties relatives aux polices de fonds distincts :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestation de décès de 100 % – Les bénéficiaires désignés recevront la totalité de l'argent que le propriétaire de police aura mis de côté*. • Garantie applicable à l'échéance de 75 % – Si le client est toujours vivant au moment où la durée de la police prend fin, la famille du client pourra quand même recevoir la plus grande partie de l'argent que le client avait mis de côté pour elle*.
<p>Est-il important pour vous de définir clairement qui seront les personnes qui recevront votre argent et de quelle façon celui-ci leur sera versé?</p>	<p>La protection du patrimoine laisse à vos clients le soin de déterminer eux-mêmes les personnes qui recevront leur argent et le mode de versement qui sera utilisé.</p> <p>Étant donné que le client (le propriétaire de police) peut choisir les personnes qui recevront l'argent et déterminer le mode de versement, la distribution des sommes est prévue dès le départ.</p>	<p>Le client peut décider d'avance de ce qui suit :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bénéficiaire – Il s'agit de la personne désignée qui recevra l'argent au décès du dernier rentier. 2. Options de règlement – Il s'agit de déterminer comment les sommes seront versées au décès du dernier rentier. 3. Choix de placements – Se fait à partir de la série de fonds avec protection du patrimoine de la Canada Vie.
<p>Aimeriez-vous économiser sur les coûts associés au règlement d'une succession?</p>	<p>La police avec protection du patrimoine aide vos clients à laisser un héritage important de façon à ce qu'ils puissent s'assurer que leur famille ou la cause qui leur tient à cœur reçoive la plus grande partie de l'argent qu'ils ont mis de côté.</p>	<p>Un moyen de transmettre le patrimoine sans entrave et sans passer par la succession (contournement de la succession) – Pour réaliser des économies potentielles sur les frais juridiques, les taxes, ainsi que les frais d'exécuteur testamentaire / de liquidateur ou de comptable qui font autrement partie de la transmission des biens par succession.</p>
<p>Vous avez peut-être entendu dire que le règlement d'une succession est long et compliqué. Aimeriez-vous apprendre comment simplifier et accélérer le processus visant à remettre à vos bénéficiaires l'argent que vous leur avez laissé?</p>	<p>Le processus de règlement d'une succession peut être long et compliqué, mais avec la protection du patrimoine, vos clients peuvent continuer de subvenir aux besoins de leur famille même après leur décès. Étant donné que l'argent ne passe pas par la succession, cette solution pourrait s'avérer plus rapide que les autres options de placement.</p>	<p>Un moyen de transmettre le patrimoine sans entrave et sans passer par la succession (contournement de la succession) – L'argent mis de côté est versé directement aux bénéficiaires du client après le décès du dernier rentier.</p>
<p>La confidentialité de vos finances et de vos décisions relativement à votre succession est-elle très importante pour vous*?</p>	<p>Avec la protection du patrimoine, vous pouvez aider vos clients à préserver la confidentialité de leurs finances, parce que l'argent ne passe pas par leur succession. Cela vous aide à donner à vos clients un sentiment de sécurité à l'égard de l'héritage qu'ils veulent laisser et de leur famille**.</p>	<p>Un moyen de transmettre le patrimoine sans entrave et sans passer par la succession (contournement de la succession) – L'argent laissé en héritage à la famille sera versé uniquement aux bénéficiaires du client et les précisions sur le règlement ne seront pas accessibles au public.</p>

3.2

Par quoi vos clients sont-ils préoccupés?

* Sont soustraits des garanties un montant proportionnel pour les retraits, y compris les taxes, les frais d'opération à court terme et les autres frais applicables. En plus de la garantie applicable à la prestation de décès de 100 pour cent visant les primes affectées à la police avant l'âge de 91 ans, les polices avec protection du patrimoine offrent une garantie applicable à l'échéance qui correspond à 75 pour cent des primes affectées à la police avant l'âge de 91 ans. Le rentier le plus jeune doit être âgé d'au moins 80 ans et d'au plus 90 ans au moment de l'établissement de la police.

** En Saskatchewan, les exécuteurs doivent divulguer toutes les polices d'assurance vie connues qui étaient détenues par le défunt, y compris les polices de fonds distincts. Ils doivent dresser la liste des compagnies d'assurance, des numéros de police, des bénéficiaires désignés et de la valeur des polices au moment du décès.

Caractéristiques des produits

<p>Âge à l'établissement (fondé sur celui du rentier)</p>	<p>De 80 à 90 ans – Le ou avant le 91^e anniversaire de naissance du plus jeune rentier</p>	
<p>Polices offertes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Épargne non enregistrée • Compte d'épargne libre d'impôt (CELI) • Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) • FERR de conjoint • Fonds de revenu viager (FRV)** 	<ul style="list-style-type: none"> • Fonds de revenu viager restreint (FRVR) • Fonds de revenu de retraite prescrit (FRRP) • Fonds de revenu de retraite immobilisé (FRR) <p>** Les FRV assujettis à la législation de Terre-Neuve-et-Labrador et du Nouveau-Brunswick ne sont pas admissibles en raison de la date d'échéance plus précoce de ces polices.</p>
<p>Propriétaire de police</p>	<p>Polices enregistrées et CELI :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le propriétaire de police et le rentier doivent être la même personne. • L'âge minimal à l'établissement est de 80 ans. 	<p>Polices non enregistrées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les propriétaires de police uniques et les copropriétaires sont autorisés. • Le rentier et le propriétaire de police peuvent être deux personnes distinctes, sauf en présence de corentiers (veuillez vous reporter à la section Rentier). • L'âge minimal à l'établissement est de 16 ans, à l'exception du Québec, où il est de 18 ans (veuillez noter que si la police est établie pour des corentiers, l'âge minimal à l'établissement est également de 80 ans pour les propriétaires de la police, car les corentiers doivent également être copropriétaires de la police).
<p>Rentier</p>	<p>Polices enregistrées et CELI :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le propriétaire de police et le rentier doivent être la même personne. • Il est possible de désigner un rentier remplaçant au titre d'une police de FERR ou un titulaire successeur au titre d'une police de CELI (cette option n'est pas offerte dans le cas des polices détenues par un prête-nom ou un intermédiaire). 	<p>Polices non enregistrées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une fois désigné, un rentier ne peut être remplacé après l'établissement de la police. • Il est possible de choisir un rentier unique ou des corentiers à l'établissement de la police. • Lorsqu'un rentier unique est désigné, le propriétaire de police peut être une autre personne. • Les corentiers ne peuvent être désignés qu'à l'établissement de la police. • Pour les corentiers : <ul style="list-style-type: none"> • L'option est offerte seulement à des propriétaires de police qui sont des conjoints ou des conjoints de fait. • Les dispositions relatives aux corentiers doivent être les mêmes que celles qui concernent la propriété conjointe (il doit s'agir dans les deux cas des mêmes conjoints ou conjoints de fait). • Le plus jeune des deux rentiers est désigné rentier principal. • L'âge du rentier principal permettra de déterminer ce qui suit et le décès du rentier le plus jeune en premier n'y changera rien : <ul style="list-style-type: none"> - La date de prise d'effet de la garantie applicable à l'échéance. - La date d'échéance de la police.

Caractéristiques des produits

Options de frais	<ul style="list-style-type: none">Frais d'acquisition (AFA) (0 % seulement)
Prime initiale	<ul style="list-style-type: none">10 000 \$ (somme forfaitaire ou prélèvement automatique)
Garantie applicable à la prestation de décès	<ul style="list-style-type: none">Garantie applicable à la prestation de décès de 100 %100 % du total des primes affectées à la police, diminué proportionnellement de tous les retraitsLa garantie applicable à la prestation de décès entre en vigueur au décès du dernier rentier (le rentier principal ou rentier remplaçant / le titulaire successeur).
Garantie applicable à l'échéance	<ul style="list-style-type: none">Garantie applicable à l'échéance de 75 % le 28 décembre de l'année du 105^e anniversaire de naissance du rentier principal75 % du total des primes affectées à la police, diminué proportionnellement de tous les retraits
Date d'échéance de la police et options par défaut	<ul style="list-style-type: none">Le 28 décembre de l'année du 105^e anniversaire du plus jeune rentierOption par défaut :<ul style="list-style-type: none">Police non enregistrée : une rente à terme de 12 mois et un versement en espècesCELI : une rente à terme de 12 mois et un versement en espècesPolice enregistrée : rente viagère sur une seule tête assortie d'une période de garantie de dix ans
Options de règlement	<ul style="list-style-type: none">Versement d'une rente à terme (F46-5905 requis)Rente viagère sur une tête (F46-5905 requis)
Options de placement	<ul style="list-style-type: none">Choix de plusieurs fonds distincts de la gamme de fonds avec protection du patrimoine
Programme BonjourLaVie ^{MC}	<ul style="list-style-type: none">Les polices avec protection du patrimoine sont disponibles dans le cadre du programme BonjourLaVie.
Options non disponibles	<ul style="list-style-type: none">Fonds distincts de la série privilégiée. Les avoirs détenus dans le cadre de la police avec protection du patrimoine sont considérés comme des actifs admissibles pouvant être utilisés pour souscrire une police de fonds distincts, série privilégiée.Option à intérêt garanti (OIG)Options de revalorisation des garanties applicables à l'échéance et à la prestation de décèsOption de garantie de revenu viager

3.3

Protection du patrimoine – Protégez les actifs que votre client veut transmettre

Caractéristiques des produits

Pour de plus amples renseignements, cliquez sur le lien suivant :



[Foire aux questions sur la protection du patrimoine](#)

Table des matières

Série de fonds avec protection du patrimoine

La protection du patrimoine offre plusieurs fonds distincts conçus pour aider vos clients âgés de 80 à 90 ans à **protéger leurs placements de la volatilité des marchés.** Voici certaines caractéristiques de cette série de fonds :

- La série de fonds avec protection du patrimoine offre une prestation de décès de 100 pour cent*, diminuée proportionnellement de tous les retraits.
- La série de fonds avec protection du patrimoine est basée sur les fonds déjà offerts dans le cadre d'une police avec garantie de 75/100.
- La protection du patrimoine est composée de sa propre police et comporte sa propre proposition, son propre contrat et sa propre notice explicative.
- Le RFG ressemble à celui d'une police avec garantie de 75/100. Pour afficher une liste complète des fonds et des RFG, visitez le Centre du patrimoine.

3.4

Protection du patrimoine – Protégez les actifs que votre client veut transmettre

Série de fonds avec protection du patrimoine

Pour de plus amples renseignements, cliquez sur le lien suivant :



[Centre du patrimoine de la Canada Vie](#)

Table des matières



La protection du patrimoine en action

4.0 | La protection du patrimoine en action

Pour de plus amples
renseignements, cliquez
sur les liens suivants :



**Votre héritage
compte – vous
choisissez comment
vous souhaitez qu’il
soit utilisé**



**Payez davantage
pour conserver une
plus grande partie de
votre patrimoine**

Table des
matières

Établir des liens avec le cercle d'influence du client



N'oubliez pas que la portée de la discussion à propos de la planification successorale va bien au-delà de votre client immédiat. Il peut être avantageux d'encourager votre client à vous laisser inviter les membres de sa famille immédiate à participer au processus. Le fait d'être le conseiller de choix de votre client vous permet d'inviter toute la famille à participer au processus de la transmission du patrimoine entre générations. Une récente étude de Statistique Canada portant sur un groupe de personnes âgées de 45 à 65 ans a révélé que presque trois parents sur dix ayant des enfants à la maison prenaient également soin d'une personne âgée.

Voici quelques conseils pour vous aider à mener à bien cette conversation cruciale :

- 1 Commencez le processus en invitant votre client à discuter de son propre plan successoral. Pendant la conversation, parlez de l'importance de bien informer les liquidateurs ou les exécuteurs (il s'agit souvent des enfants adultes du client) sur les concepts financiers de base.
- 2 Demandez aux enfants si leurs parents planifient un transfert d'argent à leur décès. Si c'est le cas, peuvent-ils le faire de façon plus efficiente?
- 3 Insistez sur l'importance de parler aux parents plus âgés à propos de leurs besoins financiers à long terme. Une procuration devrait être mise en place afin que si le père ou la mère fait face à des problèmes de santé, une personne de confiance sera capable de prendre des mesures en ce sens et de régler les factures.

Voici un autre document que vous pouvez partager avec votre client :



Document à l'intention du liquidateur

Table des matières



Établir des liens avec le cercle d'influence du client

5.1 Éléments à examiner lors de l'élaboration d'un plan successoral



Éléments à examiner lors de l'élaboration d'un plan successoral

Aidez les membres de la famille de votre client à recueillir tous les renseignements pertinents.

Quelles sont les **sources de revenus** du client? A-t-il encore un **prêt hypothécaire à rembourser**? Et quels types de **produits d'assurance détient-il**? Il serait judicieux pour les clients de **consigner leurs renseignements bancaires par écrit** et de les ranger dans un endroit facilement accessible à leur famille, s'il y a lieu, comme dans une chemise de classement ou un coffret verrouillable. Invitez les membres de la famille à vérifier si le ou les clients ont un **testament**, un testament biologique et une **procuration**. Si les clients n'ont pas encore rédigé ces documents juridiques, ils devraient envisager

de le faire afin d'y indiquer leurs dernières volontés et de nommer une personne en qui ils ont confiance pour prendre les décisions de nature médicale ou financière pour eux en cas d'incapacité de leur part. Si vos clients ne sont pas à l'aise d'aborder ce sujet avec les membres de leur famille, suggérez-leur l'option consistant à retenir les services d'un notaire, d'un planificateur ou d'autres experts en la matière. Il y a fort à parier qu'après **s'être entretenus avec des spécialistes de ces questions**, vos clients seront plus enclins à communiquer ces renseignements financiers importants aux membres de leur famille.

Liste de vérification :

- ✓ **Sources de revenus**
(actions, parts dans une entreprise, fonds communs de placement, polices de fonds distincts, rentes, régimes de retraite, etc.)
- ✓ **Polices d'assurance**
- ✓ **Renseignements bancaires**
- ✓ **Antécédents médicaux**
- ✓ **Renseignements relatifs à un testament ou à une procuration**
- ✓ **Prêt hypothécaire**
- ✓ **Dettes** (cartes de crédit ou autres)
- ✓ **Obligations personnelles**
(soutien à un membre de la famille, etc.)
- ✓ **Dépenses périodiques**
(dons de charité, frais d'adhésion, etc.)

Table des matières



Le processus de planification successorale

La planification successorale est un élément très important de la protection des actifs, de la famille et du patrimoine de votre client. Il s'agit d'avoir recours à des stratégies financières, y compris à des placements et à des produits d'assurance pour constituer et protéger le patrimoine que vos clients ont accumulé.

La planification successorale s'adresse à toute personne désireuse de laisser un héritage à ses êtres chers ou aux organismes qu'elle appuie. Elle s'avère particulièrement importante si votre client s'inquiète de voir la valeur du patrimoine qu'il a mis toute une vie à bâtir réduite par les impôts et d'autres frais divers.

Le plan successoral fait partie intégrante du programme de sécurité financière global de votre client et offre plusieurs avantages dont votre client peut profiter de son vivant. Les produits que vos clients utilisent dans le cadre de leur plan peuvent également leur permettre d'accumuler de l'épargne en vue de la retraite et de saisir des occasions d'efficacité fiscale. Ils peuvent aussi aider vos clients à maintenir leur style de vie en cas de maladie ou d'invalidité pendant une longue période.

5.2

Établir des liens avec le cercle d'influence du client

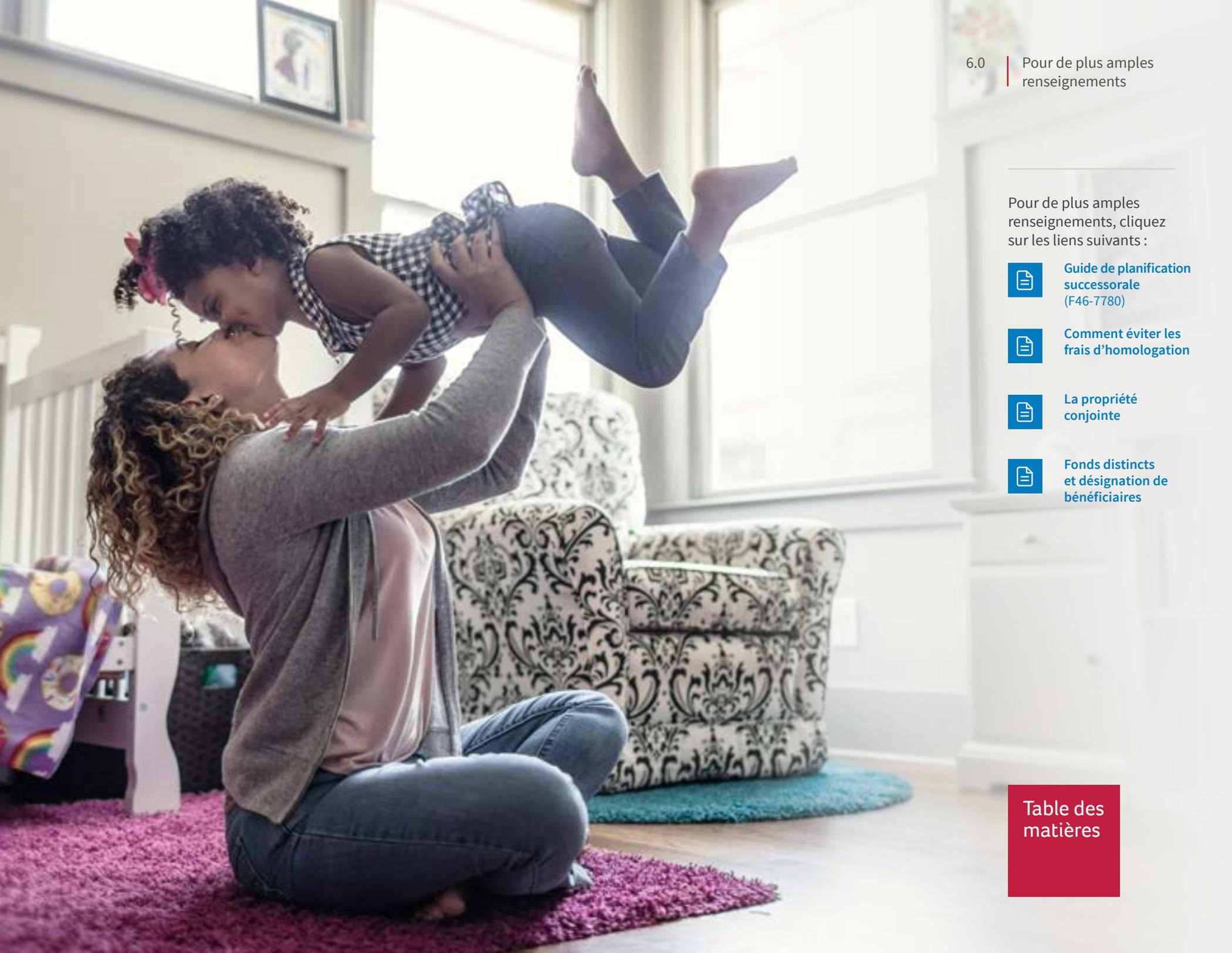
Le processus de planification successorale



Voici quelques objectifs qui pourraient faire partie de la planification successorale de votre client :

- Préserver le patrimoine
- Rechercher l'efficacité en matière d'impôt et de frais de succession
- Disposer de liquidités ou de fonds pour payer l'impôt et les frais de succession
- Fournir un supplément de revenu pour la retraite ou pour subvenir aux besoins des personnes à charge
- Veiller à ce que ses volontés soient respectées quant au partage de la succession
- Maintenir l'harmonie familiale

Table des matières



Pour de plus amples renseignements, cliquez sur les liens suivants :



[Guide de planification successorale \(F46-7780\)](#)



[Comment éviter les frais d'homologation](#)



[La propriété conjointe](#)



[Fonds distincts et désignation de bénéficiaires](#)

Table des matières

Comment dois-je procéder pour soumettre des affaires?

7.0 | Comment dois-je
procéder pour
soumettre des affaires?

Un moyen rapide et efficace de régulariser des affaires de protection du patrimoine

Que recevront les clients?

La protection du patrimoine est un produit associé aux fonds distincts de la Canada Vie.

La protection du patrimoine comporte sa propre proposition.

Après avoir signé un contrat, vos clients recevront les documents suivants :

- 1 | Lettre de bienvenue
- 2 | Relevés semestriels
- 3 | Relevés de confirmation (répartition, substitutions, retraits)

Votre client pourra également visualiser ses polices avec protection du patrimoine en ligne au moyen de Mon compte.

Inscrivez-vous au service **Mon compte** de la Canada Vie^{MC} pour accéder instantanément et en toute sécurité aux renseignements sur votre police de fonds distincts et votre police de rente de revenu de la Canada Vie.

Table des
matières

De quelle façon les clients peuvent-ils s'inscrire?

Communiquez avec notre Centre de service à la clientèle au 1 888 252-1847 entre 7 h et 20 h HE du lundi au vendredi pour obtenir votre code d'inscription. Une fois votre code d'inscription reçu, consultez canadavie.com, cliquez sur Services en ligne, puis sur Consulter **Mon compte**. Pour activer votre compte, vous aurez besoin de votre code d'inscription et de votre numéro de police.

Renseignements réservés aux conseillers.
Cette publication n'est pas destinée aux clients.



Au Québec, toute référence au terme conseiller correspond à conseiller en sécurité financière au titre des polices d'assurance individuelle et de fonds distincts, et à conseiller en assurance collective / en régimes de rentes collectives au titre des produits collectifs.

Canada Vie et le symbole social sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie. F99-6365-12/19

7.0 | Comment dois-je procéder pour soumettre des affaires?

Matériel unique destiné au point de vente, y compris la proposition propre au produit :

-  **Notice explicative**
F46-10583
-  **Contrat**
F46-10584
-  **Proposition**
 - Police non enregistrée ou enregistrée
F46-10587
 - CELI
F46-10586
 - Prête-nom
F46-10585

Documents de vente et de marketing connexes

-  **Préservez l'héritage que vous laisserez**
(document à l'intention des clients) F46-10517
-  **Aidez vos parents à protéger les actifs qu'ils veulent transmettre**
(document à l'intention des clients) F99-6013
-  **Guide de processus abrégé** F46-10637

Table des matières