

Fiche d'aide à la vente : **PRÉSERVER LE PATRIMOINE FAMILIAL**
grâce à l'assurance vie entière avec participation Équimax^{MD}
Une stratégie judicieuse pour votre planification financière

Le produit	<ul style="list-style-type: none"> Assurance vie entière avec participation Bâtitseur de patrimoine Équimax^{MD}
Le besoin	Certains clients possèdent des biens, comme un chalet familial qui donnera lieu à un gain en capital important au décès. À moins qu'il n'y ait un plan en place pour couvrir l'impôt à payer, les héritiers seront forcés de vendre l'actif.
La solution	L'assurance vie entière avec participation Bâtitseur de patrimoine Équimax peut préserver le patrimoine familial en garantissant un transfert d'éléments d'actif fiscalement avantageux. Elle constitue une valeur immobilisée qui, par la distribution de participations, offre une possibilité de croissance. La prestation de décès pourrait servir à régler la totalité ou une partie d'une dette fiscale potentielle liée au gain en capital résultant de la disposition des biens.
Profil du client	<ul style="list-style-type: none"> Les clients qui détiennent un bien qui entraînera un gain en capital considérable au décès, comme dans le cas d'un chalet familial. Les clients qui ont un bon flux de liquidités et n'ont presque pas de dettes ou n'en ont pas du tout, à l'exception de leur prêt hypothécaire. Les clients qui aiment les garanties. Les clients dont le degré de tolérance au risque est moins élevé qui préfèrent une option de placement simple et sans tracas procurant la stabilité.
Profil du conseiller	<ul style="list-style-type: none"> Croit en l'assurance vie entière. Vend le produit Équimax de l'Équitable. Compte des clients qui possèdent des chalets ou autres éléments d'actif qu'ils aimeraient garder au sein de la famille. Préfère le revenu de placement plus stable qu'offre l'assurance vie entière. Inconfortable à l'idée de suggérer des placements aux clients, tout particulièrement pendant les périodes de forte volatilité des marchés.
Approches pour attirer le client	<ol style="list-style-type: none"> Qui héritera du chalet familial? Les Canadiens font face à l'éventualité de partager leur héritage avec le gouvernement. Regardons ensemble la possibilité de vous aider à préserver le patrimoine dans la famille. Si je vous montrais une façon dont l'assurance vie pourrait régler vos préoccupations à l'égard du gain en capital, cela vous intéresserait-il? Aimeriez-vous profiter d'une option de placement stable à long terme qui n'est pas affectée par la volatilité des rendements du marché des actions?

Assurance vie Équimax

Préserver le patrimoine familial

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Positionnement du concept	<p>Quelles sont les choses que vos clients apprécient le plus dans la vie? Est-ce passer leurs fins de semaine au chalet familial ou au condominium pour les vacances? Quelle est l'importance pour eux de préserver ce chalet ou ce condominium dans la famille pour y voir leurs enfants, leurs petits-enfants et leurs arrière-petits-enfants en profiter ultérieurement?</p> <p>Posséder des biens, comme un chalet, peut engendrer un gain en capital coûteux lors d'un décès. Un gain en capital élevé pourrait faire en sorte que les héritiers n'aient plus d'autre choix que de vendre le chalet familial afin de pouvoir en payer l'impôt. Si vos clients pouvaient éviter que cela n'arrive, le vendraient-ils? Comment se sentiraient-ils par rapport au fait de donner à leurs enfants et leurs petits-enfants un héritage, c'est-à-dire l'occasion de profiter ultérieurement de toutes les choses que vos clients ont obtenues par dur labeur afin de subvenir aux besoins de leur famille?</p> <p>Montrer à vos clients la façon de préserver l'héritage familial dans la famille et faire un don qui perdurera pendant des générations.</p>
----------------------------------	--

Caractéristiques et avantages	Caractéristique	Avantage
(assurance vie entière avec participation Équimax)	Type de régime Bâtitteur de patrimoine	Valeur à long terme plus élevée, idéal pour couvrir l'impôt sur les biens transmis par décès et les frais s'y rattachant, pour faire en sorte de préserver le patrimoine transmis aux héritiers.
	Option de paiement de la prime 20 paiements	Régime de base peut se libérer en 20 ans.
	Valeur de rachat et prestation de décès	Tranquillité d'esprit sachant que la couverture et la valeur de rachat sont garanties.
	Un actif qui prend de la valeur	<p>Plus vos clients vivront longtemps, plus la valeur de leur chalet sera importante et, par conséquent, plus les gains en capital seront considérables. Lorsque vient le temps de mettre un plan en place afin de garder le chalet familial dans la famille, le Bâtitteur de patrimoine Équimax^{MD} s'avère la solution idéale. Il s'agit d'un bien immobilisé qui prend de la valeur au fil des années et permet de couvrir l'éventuel impôt à payer.</p> <p>Et puisque la valeur s'accumule à même le régime à l'abri de l'impôt, les clients peuvent bénéficier d'un rendement plus élevé que celui offert avec les instruments d'épargne portant intérêt non enregistrés traditionnels et qui sont imposés annuellement.</p>

équimax

Caractéristiques et avantages (suite)	Caractéristique	Avantage
	Possibilité d'accéder à la valeur de rachat au moyen d'une avance sur contrat	<p>Une avance sur contrat permet à votre cliente ou votre client d'utiliser la valeur de rachat de son contrat Équimax comme garantie pour emprunter une somme d'argent auprès de l'Assurance vie Équitable. Si l'avance est accordée, il y aura une dette à payer sur le contrat.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le montant minimal de l'avance que votre client peut demander est actuellement de 500 \$. L'Assurance vie Équitable établit un minimum qui est susceptible de changer. • Le montant maximal de l'avance que votre client peut demander est actuellement de 90 % de la valeur de rachat disponible moins toute somme due au titre du contrat (dette impayée). L'Assurance vie Équitable établit un minimum qui est susceptible de changer; cependant, il ne sera jamais plus élevé que 90 % de la valeur de rachat disponible moins toute dette impayée. <p>Si, à tout moment, la dette existante en vertu du contrat, y compris l'intérêt couru, excède la valeur de rachat, le contrat tombera en déchéance et la couverture d'assurance prendra fin.</p>
	Des rendements jamais négatifs, c'est garanti	Gestion de placement simple et sans tracas. Vous n'aurez jamais à expliquer pourquoi les placements de vos clients ont perdu de l'argent. La satisfaction de la cliente ou du client augmente lorsqu'il constate dans les relevés d'assurance que le rendement n'est jamais négatif. Des clients satisfaits constituent une excellente source d'indication de client.
	Mode d'affectation des participations de bonifications d'assurance libérée (BAL) et option de dépôt Excelérateur (ODE)	<p>Les BAL peuvent faire augmenter et la prestation de décès et la valeur de rachat au cours de la durée du contrat. Ajoutez à cela des dépôts supplémentaires grâce à l'option de dépôt Excelérateur et les clients peuvent ainsi faire fructifier une valeur substantielle accessible en cas d'urgence, pour compléter le revenu de retraite ou léguer une somme libre d'impôt à leurs bénéficiaires.</p> <p>La valeur de rachat du contrat peut aussi devenir une source de revenu libre d'impôt lorsque le contrat est utilisé aux fins d'une entente de prêt garanti.</p>
Caractéristiques	Caractéristique	Avantage

et avantages (suite)	Compagnie mutuelle	Les titulaires de contrat avec participation détiennent une participation financière dans la compagnie et sont admissibles à percevoir des participations. Ces participations ne sont pas diluées par les transferts destinés aux actionnaires.
--------------------------------	--------------------	---

Foire aux questions	Questions	Réponses
	Pourquoi vendre l'assurance vie entière alors que l'assurance vie universelle offre une plus grande flexibilité?	L'assurance vie entière Équimax offre une gestion de placement simple et sans tracas en vertu d'un portefeuille plus diversifié. Il procure une croissance à long terme et des rendements qui ne pourront jamais être négatifs. Et, une fois que les participations sont créditées, elles ne peuvent être reprises. ¹ Tandis qu'avec l'assurance vie universelle, les clients pourraient constater des rendements négatifs, ce qui pourrait affaiblir la valeur du contrat.
	Pourquoi vendre l'assurance vie entière alors que l'assurance vie universelle coûte moins cher?	L'assurance vie entière Équimax propose plus de garanties contractuelles que l'assurance vie universelle en raison de sa valeur de rachat garantie intégrée. Même en ne payant que la prime garantie requise, elle prévoit tout de même une croissance en raison du paiement de participations. ¹ À part le fait d'aviser les clients sur les mesures pouvant être requises au titre de leur contrat en conséquence d'une diminution au barème des participations, l'assurance vie Équimax ne demande que peu ou pas de gestion de la part des conseillers.

Foire aux questions (suite)	Questions	Réponses
	<p>Comment puis-je savoir quelle serait la somme assurée initiale requise afin de pouvoir obtenir une prestation de décès suffisante pour couvrir l'éventuel impôt à payer?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sélectionner une date ultérieure et évaluer l'éventuel impôt à payer. Par exemple, vous reporter à la croissance de la valeur de l'actif dans le passé et supposer une appréciation similaire à la valeur dans le futur. • Déterminer la somme assurée initiale en jetant un regard sur les valeurs prévisionnelles de la prestation de décès totale à cette date ultérieure. Le montant minimal nécessaire doit être suffisant pour couvrir le montant estimatif de l'impôt à payer. • Puisque les participations ne sont pas garanties, l'Assurance vie Équitable recommande de prendre en compte une estimation prudente des valeurs prévisionnelles dans l'illustration, par exemple, le barème des participations courant moins 2 %*. <p>La solution de vente Préserver le patrimoine familial montre comment cela s'applique dans une étude de cas réelle.</p>
	<p>Les participations sont-elles garanties?</p>	<p>Les participations ne sont pas garanties; cependant, l'Assurance vie Équitable a versé des participations chaque année depuis qu'elle a commencé à vendre de l'assurance vie entière avec participation en 1936. Sans mentionner que les participations ne seront jamais négatives et une fois créditées, on ne peut les reprendre.</p>
	<p>Les clients peuvent-ils surcapitaliser un contrat d'assurance vie entière?</p>	<p>Oui, c'est pourquoi nous offrons l'option de dépôt Excelérateur (ODE). Cette option permet aux clients d'accélérer la croissance à l'abri de l'impôt de leur contrat en effectuant des dépôts supplémentaires plus élevés que la prime garantie requise. Ces dépôts souscrivent de l'assurance libérée pouvant augmenter la prestation de décès totale et la valeur de rachat totale de leur contrat.</p>
	<p>L'Assurance vie Équitable peut-elle garantir que le contrat sera libéré après un certain nombre d'années?</p>	<p>Oui, en choisissant l'option 20 paiements, les primes au titre du contrat de base seront complètement acquittées après 20 ans. Les primes au titre des garanties et avenants facultatifs peuvent se prolonger au-delà de 20 ans.</p>

Foire aux questions (suite)	Questions	Réponses
	<p>Si je vends déjà un produit d'assurance vie entière d'un concurrent dont le prix, la valeur de rachat, la prestation de décès et la commission sont similaires, pourquoi devrais-je changer pour le produit de l'Équitable?</p>	<p>Plusieurs conseillers préfèrent traiter avec une compagnie prospère de taille moyenne, comme l'Assurance vie Équitable, parce que nous prenons le temps de comprendre personnellement vos besoins d'affaires et de vous aider à élaborer des solutions. Les gestionnaires régionaux des ventes de l'Équitable, qui se situent à l'échelle du Canada, fournissent un soutien aux ventes personnalisé. Ils peuvent vous aider à accroître vos ventes et développer vos affaires.</p> <p>L'Assurance vie Équitable n'est pas une compagnie typique de services financiers. Nous possédons la connaissance, l'expérience et la compétence afin de trouver des solutions qui vous conviennent ainsi qu'à votre clientèle. Nous sommes sympathiques, attentionnés et intéressés à vous aider. En ce qui concerne le service, nous prenons plaisir à offrir une touche personnalisée! Il ne s'agit pas d'une simple promesse, mais d'une réalité.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Les conseillers des AGG</u> ont classé l'Assurance vie Équitable au 1^{er} rang pour le rendement global du service lié aux nouvelles affaires d'assurance vie et pour plus encore. <div data-bbox="764 1222 1406 1444" style="border: 1px solid black; padding: 5px;">  <p>Les conseillers nous ont classés au 1^{er} rang pour le rendement global du service lié aux nouvelles affaires d'assurance vie.</p> <p><small>Source: 2013 Les 500 meilleurs services de distribution d'assurance vie (Les 500 meilleurs conseillers)</small></p> <p><small>Assurance vie Équitable du Canada</small></p> </div>

Foire aux questions (suite)	Questions	Réponses
		<ul style="list-style-type: none"> • <u>Les conseillers de WFG</u> ont classé l'Assurance vie Équitable au 1^{er} rang pour l'accessibilité de ses gestionnaires de cas et de ses grossistes et pour plus encore.  <p>L'Assurance vie Équitable appartient à ses titulaires de contrat et non à des actionnaires. Nous pouvons alors nous concentrer sur les intérêts à long terme de nos titulaires de contrat et fournir à vos clients un service personnalisé, la sécurité et le mieux-être. Nous travaillons pour vous.</p>
	<p>Pourquoi choisir l'Assurance vie Équitable?</p>	<p>À titre de compagnie mutuelle d'assurance vie, nos titulaires de contrat avec participation sont les propriétaires de la compagnie. Alors que d'autres compagnies d'assurance se tournent vers la consolidation, la restructuration et le changement pour satisfaire aux demandes d'actionnaire, notre engagement au principe de mutualité nous permet de maintenir notre force et notre stabilité en plus de nous concentrer sur notre objectif visant à servir les intérêts à long terme des titulaires de contrat.</p> <p>Voir aussi les 5 bonnes raisons de faire de l'Équitable votre premier choix.</p>

Objections courantes de la part des clients	Objections	Réponses
	J'ai déjà une assurance vie.	<p>Je me réjouis de l'apprendre. Beaucoup de gens n'ont pas franchi cette étape. Puis-je vous poser quelques questions sur votre assurance vie? L'avez-vous obtenue par le travail ou l'avez-vous souscrite de votre propre chef? Comment la somme assurée fut-elle déterminée? Qu'espérez-vous de votre assurance? Effectuer votre paiement hypothécaire? Léguer votre argent à vos enfants? Le gain en capital potentiel sur votre chalet ou autre bien était-il pris en compte lorsque vous avez choisi le montant d'assurance dont vous aviez besoin? La valeur de votre contrat d'assurance actuel fructifiera-t-elle suffisamment au fil du temps afin de pouvoir faire face à l'impôt à payer qui augmentera davantage plus vous vivez longtemps?</p> <p>Que diriez-vous de réexaminer votre régime d'assurance, simplement pour nous assurer qu'il vous offre tout ce dont vous avez besoin pour garder le chalet familial dans la famille?</p>
	L'assurance vie permanente est trop chère.	<p>Expliquer aux clients que dans le cadre d'une assurance vie permanente comme le produit Équimax, une partie de chaque dollar est imputé au paiement des primes se compare en fait à un compte d'épargne. Ils ne devraient pas considérer l'assurance vie permanente de la même façon qu'une facture d'électricité ou de services téléphoniques. Lorsqu'ils acquittent ces factures, l'argent disparaît. Mais avec l'assurance vie permanente, ils investissent et cela leur rapporte une valeur croissante. Exécuter une illustration afin de montrer comment les primes qu'ils paient deviennent vraiment un placement. S'ils croient toujours que l'assurance vie permanente est trop chère et qu'elle ne convient pas à leur budget, leur demander quel montant mensuel ils peuvent se permettre et vous tourner vers une combinaison d'assurance vie temporaire et d'assurance vie permanente pour gérer le coût. Dans la plupart des cas, le montant d'assurance nécessaire pour remplacer le revenu d'une personne est souvent plus élevé de nos jours que le montant nécessaire après la retraite pour la succession, les frais associés au décès et l'impôt à payer sur les gains en capital.</p>

Assurance vie Équimax

Préserver le patrimoine familial

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Outils destinés au point de vente	Outils	Où le trouver
<p>Site Web du conseiller de l'Équitable - EquiNet^{MD} regorge d'outils et de renseignements pertinents.</p> <p>NOTA : même si les outils énumérés sont disponibles en français, <i>EquiNet</i> n'est offert qu'en anglais seulement.</p>	<p>Système d'illustration des ventes pour les nouvelles affaires</p>	<p>Logiciel de bureau. Télécharger à partir du site <i>EquiNet</i>.</p>
	<p>Solution de vente</p> <p><i>Préserver le patrimoine familial avec l'assurance vie entière avec participation Équimax</i> (n° 1153FR)</p> <p>(Outil réservé aux conseillers. Cette étude de cas fournit un exemple sur la façon d'établir le régime.)</p>	<p>EquiNet / Insurance / Products – Equimax (sous Sales Solutions)</p> <p>Télécharger maintenant</p> <p>(disponible dans une version imprimable PDF seulement)</p>
	<p>Brochure <i>Comprendre l'assurance vie entière avec participation</i> (n° 1038FR)</p> <p>(Cette brochure vous informe sur la façon dont le compte des contrats avec participation est investi.)</p>	<p>EquiNet / Insurance / Marketing Materials (sous l'onglet Participating Whole Life)</p> <p>Télécharger maintenant</p>
	<p>Mise à jour trimestrielle sur le compte des contrats avec participation</p> <p>(Ce sommaire de 2 pages présente les mises à jour et les commentaires trimestriels.)</p>	<p>EquiNet / Insurance / Products / Equimax (sous Ressources)</p> <p>Télécharger maintenant</p> <p>(disponible dans une version imprimable PDF seulement)</p>
	<p>Brochure <i>Une stratégie judicieuse pour votre planification financière</i> (n° 1130FR)</p>	<p>EquiNet / Insurance / Marketing Materials (sous l'onglet Participating Whole Life) Télécharger maintenant</p> <p>(aussi disponible dans une version imprimable en format PDF)</p>
	<p>Présentation aux conseillers (PowerPoint)</p> <p>Préserver le patrimoine familial</p> <p>(Outil à l'intention des conseillers. Il ne constitue pas une présentation à l'intention du client.)</p>	<p>Veuillez communiquer avec votre gestionnaire régionale ou régional des ventes de l'Assurance vie Équitable si vous souhaitez que ce séminaire soit présenté à votre bureau.</p>

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. Même si l'Assurance vie Équitable a pris toutes les dispositions nécessaires pour garantir la précision des renseignements contenus dans le présent document, le contrat prévaut dans tous les cas.

¹ 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.

^{MD} indique une marque déposée de l'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

24 octobre 2016