

QUEL PRODUIT VIE UNIVERSELLE SUN LIFE II POUR QUEL CLIENT?

Les clients choisissent habituellement une assurance-vie universelle comme protection permanente parce que ce produit leur offre le contrôle et la souplesse qu'ils recherchent. **SunUniversalLife II** a été conçue de manière à fournir un maximum de souplesse aux clients aisés ou en voie de l'être. Avec cinq options de capital-décès et six structures de coût de l'assurance (CDA), Vie universelle Sun Life II est un régime que les clients peuvent adapter à leur vie.

Le tableau suivant présente quelques indications générales sur les options de capital-décès et les structures de CDA qui peuvent être appropriées, selon la situation des clients et leurs objectifs de planification à long terme.

	OPTIONS DE CAPITAL-DÉCÈS				
	MONTANT D'ASSURANCE PLUS COMPTE DU CONTRAT	MONTANT D'ASSURANCE UNIFORME	MONTANT D'ASSURANCE UNIFORME PLUS INDEXATION	MONTANT D'ASSURANCE UNIFORME PLUS REMBOURSEMENT DES PAIEMENTS	MONTANT D'ASSURANCE UNIFORME PLUS COÛT DE BASE RAJUSTÉ
<i>À qui l'option de capital-décès plaira-t-elle?</i>	Clients à la recherche d'une protection pure, en plus d'un accès à la croissance de la valeur de rachat.	Clients qui souhaitent s'auto-assurer et minimiser le CDA. Leur capital-décès n'augmente pas.	Ceux qui souhaitent que leur capital-décès augmente selon un montant garanti chaque année. Par exemple, pour tenir compte de l'inflation.	Clients qui souhaitent que leurs bénéficiaires reçoivent le montant de l'assurance ainsi que tous les paiements versés au compte du contrat.	Propriétaires d'entreprise souhaitant maximiser le crédit à leur compte de dividende en capital (CDC).
<i>Options de coût de l'assurance</i>	CDA uniforme <ul style="list-style-type: none"> Clients ayant un attrait minimal pour la croissance de la valeur de rachat ou du capital-décès Clients souhaitant prendre un certain risque lié aux taux d'intérêt dans un régime à primes limitées Coûts plus élevés que les TRA jusqu'à 70 ou 85 ans dans les premières années, mais coût total inférieur 	<ul style="list-style-type: none"> Plafond d'exonération du provisionnement plus élevé que dans le cas des TRA jusqu'à 70 ou 85 ans 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilités d'accumulation des fonds exonérés d'impôt plus élevées que dans le cas du montant d'assurance plus compte du contrat 	<ul style="list-style-type: none"> Clients (habituellement de moins de 50 ans) à la recherche du plafond d'exonération du provisionnement le plus élevé qui est offert 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilités d'accumulation des fonds exonérés d'impôt plus élevées que dans le cas du montant d'assurance plus compte du contrat
	TRA jusqu'à 85 ans <ul style="list-style-type: none"> Clients qui souhaitent surprovisionner et maximiser la valeur de rachat ou le capital-décès Minimise le CDA dans les premières années du contrat, ce qui permet d'accumuler davantage de fonds exonérés d'impôt Plafond d'exonération du provisionnement plus élevé que dans le cas du CDA uniforme ou du TRA jusqu'à 70 ans Clients à la recherche d'une plus grande souplesse quant à la valeur de rachat que dans le cas du CDA uniforme ou du TRA jusqu'à 70 ans 	<ul style="list-style-type: none"> Clients qui sont à l'aise avec une certaine prise de risque Un CDA initial plus bas offre une plus grande souplesse quant à la valeur de rachat dans les premières années du contrat 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilités d'accumulation des fonds exonérés d'impôt plus élevées que dans le cas du montant d'assurance plus compte du contrat Un CDA initial plus bas offre une plus grande souplesse quant à la valeur de rachat dans les premières années du contrat 	<ul style="list-style-type: none"> Clients qui souhaitent surprovisionner et maximiser la valeur de rachat dans le contrat 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilités d'accumulation des fonds exonérés d'impôt plus élevées que dans le cas du montant d'assurance plus compte du contrat Un CDA initial plus bas offre une plus grande souplesse quant à la valeur de rachat dans les premières années du contrat

QUEL PRODUIT VIE UNIVERSELLE SUN LIFE II POUR QUEL CLIENT?

		OPTIONS DE CAPITAL-DÉCÈS				
		MONTANT D'ASSURANCE PLUS COMPTE DU CONTRAT	MONTANT D'ASSURANCE UNIFORME	MONTANT D'ASSURANCE UNIFORME PLUS INDEXATION	MONTANT D'ASSURANCE UNIFORME PLUS REMBOURSEMENT DES PAIEMENTS	MONTANT D'ASSURANCE UNIFORME PLUS COÛT DE BASE RAJUSTÉ
<i>Options de coût de l'assurance</i>	TRA jusqu'à 70 ans	<ul style="list-style-type: none"> Clients qui souhaitent surprovisionner en plus de payer leur contrat dans le nombre d'années le plus bas possible Clients plus jeunes qui souhaitent que leur CDA prenne fin à l'approche de la retraite Clients qui souhaitent une certaine souplesse quant à la valeur de rachat découlant d'un CDA modéré dans les premières années du contrat Plafond d'exonération du provisionnement plus élevé que dans le cas du CDA uniforme, mais inférieur à celui du TRA jusqu'à 85 ans 	<ul style="list-style-type: none"> Clients qui souhaitent minimiser le CDA au fil du temps et que celui-ci prenne fin à l'approche de la retraite Plus grande souplesse quant à la valeur de rachat que dans le cas du CDA uniforme, mais inférieure à celle pour le TRA jusqu'à 85 ans 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilités d'accumulation d'argent exonéré d'impôt plus élevées que dans le cas du montant d'assurance plus compte du contrat Plus grande souplesse quant à la valeur de rachat que dans le cas du CDA uniforme, mais inférieure à celle pour le TRA jusqu'à 85 ans 	<ul style="list-style-type: none"> Clients âgés de 50 ans et plus à la recherche d'un plafond d'exonération du provisionnement le plus élevé possible Clients qui souhaitent payer leur contrat dans le nombre d'années le plus bas possible 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilités d'accumulation d'argent exonéré d'impôt plus élevées que dans le cas du montant d'assurance plus compte du contrat Plus grande souplesse quant à la valeur de rachat que dans le cas du CDA uniforme, mais inférieure à celle pour le TRA jusqu'à 85 ans
	Primes limitées (10, 15, 20 ans)	<ul style="list-style-type: none"> Clients qui souhaitent avoir la constance d'un paiement garanti pendant une période déterminée Clients à la recherche d'une certaine souplesse quant aux versements, mais pas de possibilité de croissance fiscalement avantageuse à long terme Ceux qui veulent une valeur de rachat garantie 	<ul style="list-style-type: none"> Non accessible 	<ul style="list-style-type: none"> Non accessible 	<ul style="list-style-type: none"> Non accessible 	<ul style="list-style-type: none"> Non accessible

La vie est plus radieuse sous le soleil