

Trouver une solution adaptée aux besoins des clients

Comparaison de polices : un aperçu

Il y a beaucoup de facteurs qu'un client doit prendre en compte lorsqu'il songe à souscrire une police d'assurance-vie. L'un de ces facteurs est l'usage qu'il fera des caractéristiques et des avantages de la police.

Par exemple, si un client souhaite souscrire une police à des fins de planification successorale, de planification de la relève ou de don planifié, la prestation de décès totale sera un facteur déterminant. Par ailleurs, un client qui veut aussi une certaine flexibilité relativement à l'accès à la valeur de rachat de son vivant pourrait préférer une valeur de rachat et une valeur de rachat nette totale accrues.

En connaissant les besoins d'assurance-vie du client, vous serez en mesure de formuler une recommandation adaptée.

Calcul de la valeur d'une police au moyen du taux de rendement interne

Pour comparer deux polices d'assurance-vie, il vous faut tenir compte des primes payées, des prestations reçues (valeur de rachat ou prestation de décès) et du terme.

Le taux de rendement interne (TRI) est une mesure que vous pouvez utiliser pour comparer de manière objective des polices de primes et de valeurs illustrées différentes. Il s'agit d'un moyen standardisé de montrer la relation entre les primes déboursées cumulatives et les prestations illustrées pour une année donnée.

Quand vous comparez des polices, vous devez toujours prendre en considération toute l'information pertinente, comme les différents types de régime, les prestations et les caractéristiques, dont les garanties et les avenants. Le TRI ne sert qu'à la comparaison des primes et des prestations, pas des caractéristiques. D'où l'importance de tenir compte de l'information pertinente.

Vous pouvez utiliser le TRI pour comparer une police Vie universelle avec une police d'assurance-vie avec participation (valeurs anticipées ou différées) ou des polices de compagnies différentes. Il est à noter que toutes les valeurs illustrées ne sont pas garanties. Vous devez choisir avec soin les hypothèses que vous utiliserez pour créer des valeurs illustrées.

Voici un exemple.

Même prestation de décès à l'établissement

Prime annuelle de la police A : 5 325 \$

Prime annuelle de la police B : 4 293 \$

Primes déboursées pendant 20 ans

	Police A	Police B
Valeur de rachat à la 15 ^e année	82 746 \$	40 923 \$
Valeur de rachat à la 30 ^e année	177 500 \$	156 431 \$
Prestation de décès à l'âge correspondant à l'espérance de vie	399 650 \$	375 000 \$

Quelle police est la meilleure?

Regardons le TRI pour comparer le rendement des deux polices.

	Police A	Police B
Prime annuelle pour chacune des 20 années	5 325 \$	4 293 \$
Valeur de rachat après 15 ans	82 746 \$	40 923 \$
TRI associé à la valeur de rachat à 15 ans	0,4 %	(5,9) %
Valeur de rachat après 30 ans	177 500 \$	156 430 \$
TRI associé à la valeur de rachat à 30 ans	3,2 %	2,9 %

	Police A	Police B
Prestation de décès à 85 ans	399 650 \$	375 000 \$
TRI associé à la prestation de décès	3,7 %	4,2 %

Les primes et le TRI associé à la valeur de rachat de la police A sont plus élevées. Quant à la police B, les primes sont moins élevées et le TRI associé à la prestation de décès est plus élevé. Qu'est-ce qui est le plus important pour le client?

Inclure le TRI dans les illustrations de polices d'assurance-vie

En sachant comment tirer parti du TRI, vous pouvez l'inclure dans vos illustrations de polices d'assurance-vie. Dans Agora, allez à l'écran *Options du rapport*. À l'onglet *Conception du rapport*, cochez la case *Taux de rendement interne*. Le rapport produit indique le TRI associé à la prestation de décès et à la valeur de rachat.

Si vous vendez un produit en vous basant sur cette méthode de comparaison, conservez dans le dossier du client un exemplaire des deux illustrations et une description de la façon dont la stratégie a été utilisée.

Limites et considérations d'une comparaison basée sur le TRI

Quand vous utilisez Agora, le TRI compare le taux de rendement requis avec un autre placement à revenu fixe non enregistré imposé au taux marginal indiqué. Le TRI associé à la valeur de rachat de la police suppose que la valeur de rachat reste dans la police et ne reflète pas l'impôt sur le revenu qui pourrait s'appliquer si la valeur de rachat était retirée de la police.

Une décision d'achat ne devrait pas reposer uniquement sur une comparaison du TRI. Vous devez, avec votre client, prendre connaissance de l'illustration de chacune des polices au complet, dont les différents types de régimes, les prestations, les caractéristiques, les garanties et les avenants, avant qu'il ne prenne sa décision.

Ce document est réservé aux conseillers financiers. La valeur de la prestation de décès totale et la valeur de rachat totale sont basées sur les chiffres illustrés d'une illustration de police. Le TRI associé à la valeur de rachat nette totale ne reflète pas les répercussions fiscales qui pourraient découler du rachat de la police. Les résultats réels seront différents de ceux qui sont illustrés et fluctueront selon le volume des participations ou du placement de la police. Reportez-vous toujours à l'illustration pour de l'information détaillée sur le potentiel de rendement d'une police d'assurance-vie donnée.