

**L'ASSURANCE VIE UNIVERSELLE**

vous donne de plus amples  
occasions de parler à des  
**propriétaires**  
**D'ENTREPRISE**

## Le contexte dans lequel vos clients gèrent leur entreprise ne cesse d'évoluer.

Heureusement, l'assurance Vie universelle peut facilement être adaptée aux changements. C'est pourquoi plus vos clients vivent des changements, plus l'assurance Vie universelle vous offre des occasions de discuter avec eux.

Cliquez sur les exemples pour obtenir des précisions sur chaque occasion.

### Changements de nature financière

- L'entreprise bien établie et prospère de votre client permet de générer des flux de trésorerie excédentaires. Le client recherche également des occasions de réduire sa charge fiscale.
- L'entreprise de votre client connaît des difficultés financières à court terme.
- L'entreprise de votre client connaît des difficultés financières à long terme.
- L'impôt annuel que doit payer votre client à l'égard de ses placements a augmenté.
- L'entreprise de votre client termine de rembourser un prêt.

### Événements imprévus

- L'entreprise de votre client fait face à un événement imprévu, par exemple, un incendie.
- Une personne clé décède ou quitte l'entreprise de votre client.

### Décisions d'affaires

- L'entreprise de votre client a la possibilité de prendre de l'expansion.
- Votre client ou une autre personne clé se situe à dix ou quinze ans de la retraite.
- L'entreprise de votre client procède à une acquisition importante (immeuble, équipement).
- L'entreprise de votre client connaît une croissance qui se traduit par l'ajout d'autres propriétaires.
- Votre client planifie de léguer son entreprise à l'un de ses enfants.

### Changements sur le marché

- La valeur des actifs imposables de l'entreprise de votre client a augmenté considérablement (immeuble, terrain).
- Dans un cas de fléchissement du marché, cela nuit au rendement des options de placement au titre de la police de votre client.
- L'entreprise de votre client est en pleine croissance.

# Occasions liées aux changements de nature financière



L'entreprise bien établie et prospère de votre client permet de générer des flux de trésorerie excédentaires. Le client recherche également des occasions de réduire sa charge fiscale.

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Les propriétaires d'entreprise disposant d'un excédent de flux de trésorerie ou d'un excédent de patrimoine dans leur entreprise recherchent généralement des stratégies permettant :

- D'accéder de façon fiscalement efficiente aux actifs de l'entreprise de leur vivant
- De transférer leurs actifs de façon fiscalement efficiente à leur décès

Certains se préoccupent des taux d'imposition élevés sur les placements passifs détenus dans leur entreprise. Ces clients rechercheront des occasions de diversification stratégique.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Présentez-leur la stratégie de vente *Transfert du patrimoine de l'entreprise +*, disponible dans Agora :

- Illustrez comment ils peuvent utiliser leur police afin d'y transférer le flux de trésorerie excédentaire
- Illustrez comment ils peuvent réaliser une efficacité fiscale accrue avec leur police

Si le client a choisi l'option de versements croissant annuellement, parlez-lui de la possibilité de verser plus que le minimum au cours des premières années. Cela permettrait d'augmenter la somme qui est fructifiée au sein de la police et d'accélérer la croissance de la valeur du compte de la police. Cette croissance est réalisée à l'abri de l'impôt tant que les fonds demeurent dans la police, sous réserve des limites fixées par l'État.



L'entreprise de votre client connaît des difficultés financières à court terme. Par exemple :

- Insuffisance des liquidités
- Le client ou une autre personne clé tombe malade ou se blesse

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Discutez des façons de s'assurer que les paiements du client demeurent abordables pendant ces difficultés temporaires.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Si la valeur du compte de la police du client est assez grande, il pourrait réduire ses paiements au comptant ou même cesser de les payer pour une période temporaire.

S'il a l'habitude de payer davantage que le paiement minimal, illustrez comment un paiement moins élevé pourrait faire en sorte que la police reste en vigueur et que sa protection soit plus abordable.



## L'entreprise de votre client connaît des difficultés financières à long terme.

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Ces difficultés pourraient avoir des répercussions sur la capacité du client à acquitter le coût de sa protection à long terme.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Analysez de nouveau les besoins en matière de protection du client, les options de paiement et les options de placement, afin de vous assurer que le coût de la police est aussi bas que possible.

Illustrez comment le fait de réduire le montant de la protection ou de modifier l'option de paiement pourrait rendre les paiements plus abordables. (Si le client décide de réduire le montant de la protection, il faut passer par la tarification s'il souhaite faire augmenter le montant par la suite.)

Si le client a opté pour l'option de versements croissant annuellement, parlez-lui de la possibilité de passer aux versements uniformes. Cela stoppe la hausse annuelle des paiements minimaux.

Si le client a choisi l'option de prestation de décès Protection plus, il pourrait envisager de passer à l'option de prestation de décès uniforme. Avec la prestation uniforme, lorsque la valeur du compte du client augmente, le montant exposé au risque diminue, alors la valeur des paiements exigés diminue à son tour. Le client pourrait éventuellement cesser d'effectuer les paiements au comptant, selon la valeur du compte de la police.

S'il s'agit d'une protection conjointe payable au premier décès, le client pourrait envisager de passer à une protection conjointe payable au dernier décès afin de faire baisser le coût de l'assurance. Le client pourrait éventuellement faire réduire les montants des paiements tout en conservant la même protection. Après le premier décès, la valeur du compte de la police pourrait contribuer à couvrir les paiements courants.



## L'impôt annuel que doit payer votre client à l'égard de ses placements a augmenté.

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Se peut-il que certains des placements de l'entreprise ne soient pas utilisés dans le cadre de l'exploitation de l'entreprise? Si tel est le cas, le client pourrait bien payer plus d'impôt que nécessaire.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Présentez-lui la stratégie de vente *Transfert du patrimoine de l'entreprise +*, disponible dans Agora. Précisez comment il peut réaliser une efficacité fiscale accrue au titre de sa police.



## L'entreprise de votre client termine de rembourser un prêt.

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Le client pourrait utiliser le montant qu'il aurait mis sur le paiement du prêt et affecter les fonds à sa police. Ainsi, cela pourrait accélérer la croissance de la valeur du compte de la police. Cette croissance est réalisée à l'abri de l'impôt tant que les fonds demeurent dans la police, sous réserve des limites fixées par l'État.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez que lorsque les fonds qui auraient été utilisés pour payer le prêt sont affectés à la police, cela peut permettre de :

- Faire croître la valeur du compte de la police
- Écourter le délai s'écoulant avant que le client puisse cesser de verser des paiements au comptant
- Tirer pleinement profit des avantages fiscaux de la police

De plus, vous pourriez envisager d'illustrer le résultat du passage à une option à période déterminée de versement. Cela pourrait raccourcir la période de paiement et faire croître la valeur du compte de la police.

# Occasions liées à des événements imprévus



↕ L'entreprise de votre client fait face à un événement imprévu, par exemple, un incendie.

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Discutez des conséquences. Déterminez si la valeur du compte de la police pourrait contribuer à couvrir la perte financière.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez comment un retrait partiel pourrait contribuer à couvrir une partie des dépenses ou des pertes de revenu imprévues. (Si le client emprunte ou retire de l'argent de sa police, cela peut faire réduire la valeur du compte de la police et le montant de la prestation de décès. Les retraits sont imposables.)

Ou ayez recours à la stratégie de vente *Comparaison de régimes pour entreprises au moyen de l'accès à la valeur de rachat*, disponible dans Agora. Illustrez comment une avance sur police pourrait contribuer à couvrir les dépenses imprévues.

↕ Une personne clé décède ou quitte l'entreprise de votre client.

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Discutez des conséquences que peut avoir le départ d'une personne clé. Passez en revue la protection et déterminez si des changements sont requis.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez comment la valeur du compte de la police peut aider à financer le rachat des parts de la personne qui est décédée ou qui a quitté l'entreprise. (Si le client emprunte ou retire de l'argent de sa police, cela peut faire réduire la valeur du compte de la police et le montant de la prestation de décès. Les retraits sont imposables.)

Déterminez si les besoins de l'entreprise en matière d'assurance ont changé à la suite du changement de propriété.

# Occasions liées à des décisions d'affaires



L'entreprise de votre client a la possibilité de prendre de l'expansion.

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Expliquez que la valeur du compte de la police pourrait aider à financer la croissance de l'entreprise.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez comment il est possible d'emprunter sur la valeur du compte de la police. (Si le client emprunte ou retire de l'argent de sa police, cela peut faire réduire la valeur du compte de la police et le montant de la prestation de décès. Les retraits sont imposables.)

Le client pourrait emprunter à une banque ou un autre prêteur tiers en cédant la valeur du compte de la police en garantie.

La valeur du compte de la police est considérée comme étant un actif de l'entreprise. Elle peut améliorer le bilan de l'entreprise et l'aider à obtenir un prêt.



Votre client ou une autre personne clé se situe à dix ou quinze ans de la retraite.

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Pendant que le client touche toujours un salaire, trouvez des façons de faire en sorte que sa police soit payée (libérée) avant la retraite.

Si le client prévoit utiliser la valeur du compte de sa police à titre de revenu de retraite, discutez des façons de faire augmenter cette valeur dès aujourd'hui, pendant qu'il a encore un salaire.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Déterminez pendant combien de temps le client devra effectuer des paiements. Évaluez ce qu'il doit faire pour que sa police soit libérée avant la retraite.

Si le client a l'habitude de faire des paiements plus élevés que le montant minimal, illustrez comment le fait de passer à l'option à période déterminée de versement pourrait immobiliser le montant des paiements et libérer la police plus rapidement.

Faites une illustration de la valeur estimée du compte de la police au moment de la retraite. Déterminez si ce montant est suffisant pour répondre aux besoins en matière de revenu du client. (Si le client décide de réduire le montant de la protection, il faut passer par la tarification s'il souhaite faire augmenter le montant par la suite.)



## L'entreprise de votre client procède à une acquisition importante (immeuble, équipement).

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Si le bien en question est grevé d'un prêt hypothécaire ou d'un prêt ordinaire, le client pourrait devoir faire hausser sa protection afin d'être en mesure de rembourser la dette en cas de décès.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Si le client a l'option de prestation de décès uniforme, discutez de la possibilité de passer à l'option de prestation de décès Protection plus. Aux termes de l'option de prestation de décès Protection plus, si la valeur du compte de la police augmente, le montant de la prestation de décès potentielle augmente aussi.



## L'entreprise de votre client connaît une croissance qui se traduit par l'ajout d'autres propriétaires.

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Passez en revue la protection afin de déterminer si des changements s'imposent à la suite de l'ajout de propriétaires.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Amenez votre client à considérer tous les scénarios possibles en ce qui a trait aux copropriétaires, notamment les suivants :

- Un copropriétaire décède
- Un copropriétaire devient invalide
- Un copropriétaire est contraint de quitter l'entreprise
- Un copropriétaire décide de quitter l'entreprise de son propre chef

Considérez la stratégie de vente *Financement d'une convention de rachat de parts*, disponible dans Agora. Indiquez comment la police peut servir au financement d'un rachat de parts. Un rachat de parts effectué au moyen d'une assurance-vie s'avère en général plus rentable que l'utilisation des bénéfices de l'entreprise ou le recours à un emprunt. (Si le client emprunte ou retire de l'argent de sa police, cela peut faire réduire la valeur du compte de la police et le montant de la prestation de décès. Les retraits sont imposables.)



## Votre client planifie de léguer son entreprise à l'un de ses enfants.

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Au décès, le produit de l'assurance peut aider à répartir équitablement la succession qu'il laisse à ses enfants. Il peut constituer une somme supplémentaire pour les enfants qui n'héritent pas de l'entreprise.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez un scénario de planification successorale aux termes duquel :

- L'entreprise est transférée à l'un des enfants
- Le produit de l'assurance est destiné aux enfants qui ne sont pas liés à l'entreprise



# Occasions liées aux changements sur le marché



La valeur des actifs imposables de l'entreprise de votre client a augmenté considérablement (immeuble, terrain).

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Il pourrait y avoir des répercussions fiscales négatives au décès.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Discutez de la façon dont le client peut adapter sa police pour couvrir l'augmentation d'impôts à payer au décès au titre de la croissance des actifs.



Dans un cas de fléchissement du marché, cela nuit au rendement des options de placement au titre de la police de votre client.

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Le montant que le client paie actuellement, combiné aux résultats obtenus au titre des options de placement actuelles, pourrait ne pas suffire pour couvrir le coût de la protection.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Déterminez si le client :

- Doit rajuster sa sélection d'options de placement
- Peut se permettre de payer des paiements plus élevés afin de conserver sa protection actuelle
- Doit réduire la protection pour s'assurer que la police reste abordable. (Si le client décide de réduire le montant de la protection, il faut passer par la tarification s'il souhaite faire augmenter le montant par la suite.)



L'entreprise de votre client est en pleine croissance.

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Discutez de la possibilité d'augmenter la protection afin qu'elle suive la croissance prévue.

## CONVERSATION OU SOLUTION

Si le client a l'option de prestation de décès uniforme, discutez de la possibilité de passer à l'option de prestation de décès Protection plus. Aux termes de l'option de prestation de décès Protection plus, si la valeur du compte de la police augmente, le montant de la prestation de décès potentielle augmente aussi.