

**L'ASSURANCE VIE UNIVERSELLE**

vous donne de plus amples  
occasions de parler à des  
**clients INDIVIDUELS**

# La vie de vos clients est en constante évolution.

Heureusement, l'assurance Vie universelle a une grande capacité d'adaptation aux changements. Par conséquent, 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

- ➔ Le revenu disponible du client augmente ou sa situation financière s'améliore
- ➔ Votre client cherche des occasions en matière de fiscalité
- ➔ Votre client a des difficultés financières à court terme (maladie, blessure, séparation, divorce)
- ➔ Votre client a des difficultés financières à long terme
- ➔ Votre client achète un bien important (maison, propriété de vacances, bateau)
- ➔ Votre client finit de rembourser son prêt hypothécaire

## Changements de mode de vie

- ➔ Votre client accueille un bébé dans sa vie
- ➔ Votre client devient l'aidant principal de quelqu'un (un parent âgé, un enfant handicapé, un conjoint)
- ➔ Les enfants de votre client commencent le collège ou l'université
- ➔ Votre client atteint la période où il est à dix ou quinze ans de la retraite
- ➔ Les enfants du client quittent le foyer familial
- ➔ Votre client prend sa retraite
- ➔ Votre client déménage dans un établissement de soins de longue durée ou a besoin de se faire prodiguer des soins à domicile
- ➔ Votre client détient une police d'assurance conjointe payable au premier décès, et le premier décès survient

## Changements sur le marché

- ➔ La valeur des actifs imposables du client a augmenté de façon considérable (maison, chalet, placements, autres actifs)
- ➔ Dans un cas de fléchissement du marché, cela nuit au rendement des options de placement au titre de la police de votre client

# Occasions liées aux changements de nature financière



## Le revenu disponible du client augmente ou sa situation financière s'améliore

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Le client pourrait faire augmenter le montant de ses paiements afin de générer une croissance supérieure au titre de la valeur du compte de sa police. Cela pourrait lui permettre de cesser d'avoir à faire des paiements au comptant plus rapidement que prévu, quand la valeur du compte de sa police sera suffisante pour couvrir ses paiements.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez comment quelques dollars de plus par mois pourraient permettre au client de :

- Faire croître la valeur du compte de sa police
- Écourter le délai s'écoulant avant qu'il puisse cesser de verser des paiements au comptant

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Il est possible que les options de versements uniformes et à période déterminée de versement soient maintenant abordables, si le client a initialement sélectionné des versements croissant annuellement.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez comment un changement pour passer à une option de versements uniformes ou à une option à période déterminée de versement peut immobiliser ses versements minimaux, tout en lui offrant la souplesse lui permettant de verser des paiements supplémentaires s'il le souhaite.

Le fait de passer à une option à période déterminée de versement pourrait accélérer la croissance de la valeur du compte de la police du client et lui permettre de cesser les paiements au comptant plus rapidement.

## Votre client cherche des occasions en matière de fiscalité

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

En plus d'offrir au client une protection en cas de décès, l'assurance Vie universelle lui procure aussi des avantages fiscaux.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez comment l'assurance Vie universelle crée des occasions fiscales et peut être intégrée au portefeuille global du client.

## ↳ Votre client a des difficultés financières à court terme (maladie, blessure, séparation, divorce)

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Parlez 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.

## ↳ Votre client a des difficultés financières à long terme

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Les 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 ses 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 l'option de versements croissant annuellement, envisagez de passer aux versements uniformes. Cela stoppe la hausse annuelle des paiements minimaux.

Si le client a l'option liée à la prestation Protection plus, envisagez de passer à la prestation uniforme. Avec la prestation uniforme, si la valeur du compte du client augmente, cela signifie que le montant exposé au risque diminue et que 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, envisagez 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 autofinancer le paiement des primes courantes.

## → Votre client achète un bien important (maison, propriété de vacances, bateau)

### 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 une option liée à la prestation uniforme, envisagez de passer à la prestation Protection plus. Avec la prestation Protection plus, si la valeur du compte de la police augmente, le montant de la prestation potentielle augmente aussi.

## → Votre client finit de rembourser son prêt hypothécaire

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Le client pourrait utiliser le montant qu'il aurait mis sur son paiement hypothécaire pour affecter les fonds à sa police. Ainsi, cela pourrait accélérer la croissance de la valeur du compte de la police. Cette croissance se fait 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 comment l'affectation de fonds qui auraient été utilisés pour payer le prêt hypothécaire vers la police pourrait :

- 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
- Permettre au client de 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 aux changements de mode de vie



## Votre client accueille un bébé dans sa vie

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Assurez-vous que la solidité financière de la famille se poursuivra dans l'éventualité où l'un des parents décède. Veillez aussi à ce que le conjoint survivant ne soit pas obligé de retourner travailler immédiatement, dans ce cas.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Discutez de la nécessité de souscrire une assurance suffisante pour assurer une protection financière adéquate à sa famille grandissante.

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Parlez de la possibilité de souscrire une assurance sur la tête de l'enfant afin de profiter de l'assurabilité pendant que l'enfant est jeune et en santé et que le coût est moins élevé.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Créez une illustration d'une police d'assurance Vie universelle pour enfant assortie d'un avenant d'assurabilité garantie. Cela permet au client de souscrire une protection d'assurance permanente supplémentaire ultérieurement, à des dates précises, peu importe l'état de santé de la personne visée.

Par ailleurs, créez une illustration de l'ajout d'un avenant AssurEnfant – Vie temporaire au titre de la police d'assurance Vie universelle du client.



## Votre client devient l'aidant principal de quelqu'un (un parent âgé, un enfant handicapé, un conjoint)

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Le client doit s'assurer d'avoir une protection suffisante dans l'éventualité où il meure prématurément, pour que les personnes à charge aient tout de même accès à des soins.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Parlez au client de la protection requise pour protéger les personnes à charge en cas de décès de l'aidant.



## Les enfants de votre client commencent le collège ou l'université

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Le client pourrait utiliser la valeur du compte de sa police pour l'aider à payer les frais liés aux études postsecondaires.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez comment le retrait d'une partie de la valeur du compte de la police pourrait aider le client à payer le collège ou l'université. (S'il 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. Les retraits sont imposables.)

Par ailleurs, montrez comment une avance sur police peut aider à couvrir les frais liés aux études postsecondaires. Vous pouvez utiliser la stratégie de vente *Longueur d'avance* dans Agora.



## Votre client atteint la période où il est à dix ou quinze ans de la retraite

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Pendant que le client reçoit encore 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.

S'il 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. (S'il 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. Les retraits sont imposables.)



## Les enfants du client quittent le foyer familial

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Le client pourrait avoir moins besoin de préserver son revenu familial dans l'éventualité d'un décès.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Évaluez de nouveau les besoins du client et déterminez si la réduction de la protection est nécessaire. Une telle réduction abaisserait le montant du paiement minimal. (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.)



## Votre client prend sa retraite

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Les besoins en matière d'assurance du client pourraient avoir changé. Il pourrait avoir fini de rembourser son prêt hypothécaire. Ses enfants ont peut-être quitté le foyer. Il s'agit probablement d'une bonne occasion pour :

- Réduire la protection, ce qui fait baisser le montant minimal des paiements
- Utiliser la valeur du compte de la police pour couvrir les paiements moins élevés

### CONVERSATION OU SOLUTION

Évaluez de nouveau les besoins du client et déterminez si la réduction de la protection est nécessaire. Si le client a l'option de versements croissant annuellement, le fait de réduire la protection à la retraite peut contribuer à compenser les augmentations, ce qui permet de s'assurer que la protection 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.)



## Votre client déménage dans un établissement de soins de longue durée ou a besoin de se faire prodiguer des soins à domicile

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Le client pourrait utiliser la valeur du compte de la police pour l'aider à payer les frais de soins dont il a besoin.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Illustrez comment la valeur du compte de la police pourrait aider à payer les coûts de soins à domicile ou d'établissement de soins de longue durée. (S'il 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. Les retraits sont imposables.)



## Votre client détient une police d'assurance conjointe payable au premier décès, et le premier décès survient

### RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Il pourrait être nécessaire de modifier la protection du client afin de répondre aux besoins de la personne survivante.

### CONVERSATION OU SOLUTION

Le survivant pourrait souscrire une police individuelle pour couvrir les frais funéraires et les impôts à payer au décès. La valeur du compte de la police conjointe pourrait aider à payer le coût de la nouvelle police individuelle.



# Occasions liées aux changements sur le marché



**La valeur des actifs imposables du client a augmenté de façon considérable (maison, chalet, placements, autres actifs)**

## RAISON DE PARLER À VOTRE CLIENT

Il pourrait y avoir des répercussions négatives en matière d'imposition 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 grâce aux 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.)