

ASSURANCE VIE UNIVERSELLE

# DONNEZ LES COMMANDES aux clients

Solutions flexibles et économiques –  
peu importe où la vie les conduit



Commencez ici pour des solutions adaptées aux besoins des clients

# Démarrez vos moteurs

Faites progresser vos affaires avec l'assurance Vie universelle de la Canada-Vie<sup>MC</sup>, notre option d'assurance-vie permanente au meilleur rapport coût-efficacité.

Il s'agit d'une excellente solution pour les clients qui veulent une protection permanente, des options de paiement souples et la capacité de choisir comment leur argent sera investi.

## Utilisez ce guide de référence abrégé pour vous informer sur ce qui suit :

### Caractéristiques du produit

**Occasions et avantages** offerts par l'assurance Vie universelle de la Canada-Vie

**ÉTAPE 1 : Options de paiement** (aussi appelées options de coût de l'assurance), y compris les **nouveaux paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans**

**Avantage** : Paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans

**ÉTAPE 2 : Options de versement** (aussi appelées options de prestation de décès)

**ÉTAPE 3 : Rassembler le tout** : Créer une feuille de route adaptée au parcours de chaque client pour répondre aux priorités des clients



**EN TOUTE SIMPLICITÉ** Soucieux d'aider les Canadiens à comprendre nos produits, nous avons simplifié notre discours sur l'assurance-vie. Dans ce guide de référence abrégé, vous verrez un nouveau langage, que vous pouvez utiliser avec les clients dès aujourd'hui.

Conversations avec les clients

## Parlons de l'assurance Vie universelle de la Canada-Vie



### Caractéristiques du produit

#### AVANTAGES CLÉS

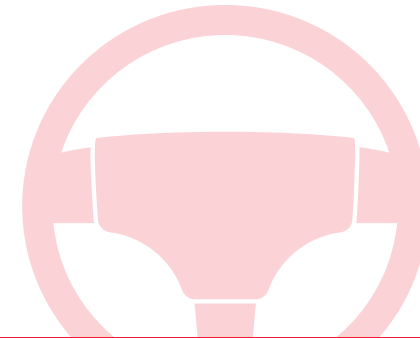
- **Protection permanente** – La police demeure en vigueur la vie durant, tant que les paiements requis sont effectués
- **Abordable** – Coûte généralement moins cher que les autres types d'assurance-vie permanente
- **Flexible** – Il est possible d'augmenter, de diminuer ou d'arrêter les paiements, selon le flux de trésorerie et la valeur du compte de la police
- **Choix** – On choisit comment les fonds de la police sont investis, selon les objectifs financiers et la tolérance au risque
- **Personnalisable** – On choisit parmi différentes combinaisons d'options de paiement et de versement, et on peut aussi saisir certaines occasions d'ajouter des avenants et garanties et de modifier les options de paiement selon les besoins
- **Avantages fiscaux** – La valeur du compte croît à l'abri de l'impôt tant que les fonds demeurent dans la police, sous réserve des limites fixées par l'État

#### POUR LES CLIENTS QUI...

- Veulent transformer une assurance-vie temporaire en une solution permanente et rentable
- Versent la cotisation maximale à leur régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et à leur compte d'épargne libre d'impôt (CELI) et veulent une protection d'assurance offrant des solutions de rechange fiscalement avantageuses aux placements non enregistrés
- Veulent un rôle actif dans la répartition de leurs fonds entre les placements et peuvent tolérer un certain risque et une certaine volatilité liés au marché financier
- Ont besoin d'une protection qui correspond à leurs besoins et qui peut être modifiée plus tard, lorsque leurs besoins changeront
- Veulent diversifier leur portefeuille et optimiser leur valeur nette ou leur patrimoine

# Occasions et avantages

## offerts par l'assurance Vie universelle de la Canada-Vie



- L'assurance Vie universelle peut changer avec les besoins des clients, ce qui crée des occasions pour vous.
- Nous sommes une des rares compagnies à offrir des paiements pendant une période déterminée (10, 15 ou 20 ans).
- Les clients peuvent choisir parmi une variété d'options de placement pour répondre à leurs besoins d'investissement et à leur tolérance au risque.
- Les clients peuvent passer à une variété d'options de paiement, et non seulement à une seule option comme c'est le cas avec la plupart des autres compagnies.
- Dans le cas d'une séparation ou d'un divorce, chaque personne assurée par une police conjointe payable au premier décès peut obtenir une protection sur une seule tête à son âge actuel (avec des paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans ou des paiements uniformes).

**Faites le changement : Lorsque les besoins changent, offrez la flexibilité**

**Les clients avec ces options de paiement...**



**Peuvent passer à ces options de paiement, si le risque n'augmente pas**

Paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans



Paiements uniformes ou paiements pendant une période déterminée (10, 15 ou 20 ans)

Paiements uniformes



Paiements pendant une période déterminée (10, 15 ou 20 ans)



### AIDEZ LES CLIENTS À TRANSFORMER LEUR ASSURANCE TEMPORAIRE EN ASSURANCE PERMANENTE

Montrez aux clients les avantages de transformer une assurance-vie temporaire en une assurance Vie universelle permanente, maintenant et pour l'avenir. Visitez Agora pour consulter l'outil *Transformer une assurance-vie temporaire en vue d'une planification à long terme*. Il s'agit d'une excellente façon de montrer comment l'assurance Vie universelle peut changer avec les priorités des clients.

## ÉTAPE 1

# Options de paiement : Planifier le trajet



### **NOUVEAU** Option de paiement **A** Paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans

#### AVANTAGES CLÉS

- Les paiements requis augmentent chaque année et cessent à l'anniversaire de police le plus près du 86<sup>e</sup> anniversaire du client. Les modifications de la taxe sur la prime d'assurance peuvent aussi faire augmenter les paiements requis.
- Les paiements requis moins élevés au cours des premières années offrent deux avantages :
  - Les clients qui veulent payer plus que le minimum peuvent diriger plus d'argent dans leurs options de placement au cours des premières années. Cela peut faire croître la valeur du compte de la police à l'abri de l'impôt (sous réserve des limites fixées par l'État) et permettre aux clients d'accéder plus tôt à des fonds ou leur donner la flexibilité de réduire ou d'arrêter les paiements.
  - Les clients qui peuvent seulement se permettre le paiement minimal au cours des premières années obtiennent une assurance permanente à prix abordable.
- Les paiements augmentent chaque année, donc les clients devraient penser à passer aux paiements uniformes afin de fixer un taux.

#### POUR LES CLIENTS QUI...

- Sont en mesure d'accepter un certain risque de marché et sont à l'aise avec la gestion active de leurs placements
- Ont comme priorité la croissance à court terme et la maximisation de la valeur du compte de la police dans les premières années
- Ont versé la cotisation maximale à leur REER et à leur CELI et qui cherchent des solutions de rechange fiscalement avantageuses aux placements non enregistrés
- Veulent financer leurs paiements de façon dynamique afin de maximiser la valeur du compte de la police
- Veulent une protection d'assurance permanente, mais ne peuvent pas se permettre l'option des paiements uniformes ni celle des paiements pendant une période déterminée au cours des premières années
- Veulent établir un fonds de réserve pour compléter le revenu de retraite
- Ont un flux de trésorerie cyclique et veulent la flexibilité d'augmenter ou de réduire les paiements

# Avantage :

## Paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans



La nouvelle option de paiement, soit celle des paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans, est légèrement différente de l'ancienne option d'augmentation annuelle des paiements jusqu'à 100 ans.

### Voici ce qui distingue la nouvelle option :

- Les paiements requis augmentent chaque année et cessent à l'anniversaire de police qui se rapproche le plus du 86<sup>e</sup> anniversaire du client, plutôt que du 100<sup>e</sup> anniversaire, et la police est libérée.
- Les paiements requis sont échelonnés sur moins d'années, ce qui signifie des paiements requis un peu plus élevés.
- Les personnes qui dépassent l'âge de 85 ans n'ont pas à s'inquiéter des paiements dans les années qui suivent cet anniversaire.





## Option de paiement **B** Paiements uniformes

### AVANTAGES CLÉS

- Les paiements requis demeurent les mêmes pour la durée de la police et ne peuvent pas augmenter. Les modifications de taux de taxe sur la prime peuvent faire augmenter les paiements requis.
- Les clients ont la possibilité d'augmenter leurs paiements afin de bonifier la valeur du compte de leur police.
- Au fil du temps, les clients ont la possibilité de réduire ou d'arrêter les paiements si la valeur du compte de la police est suffisante pour payer la protection.

### POUR LES CLIENTS QUI...

- Veulent des paiements uniformes pendant toute la durée de la police
- Recherchent la simplicité et la garantie que les paiements n'augmenteront pas (les modifications de taux de taxe sur la prime peuvent faire augmenter les paiements requis)
- Accordent moins d'importance à la maximisation de la croissance de la valeur du compte de la police et de la protection

## Option de paiement **C** Paiements pendant une période déterminée (10, 15 ou 20 ans)

### AVANTAGES CLÉS

- Cette option garantit des paiements déterminés obligatoires pour une période de 10, 15 ou 20 ans. Les modifications de taux de taxe sur la prime peuvent faire augmenter les paiements requis.
- Les clients ont la possibilité d'augmenter leurs paiements ou de les prolonger au-delà de la période déterminée, afin de bonifier la valeur du compte de leur police (sous réserve des limites fixées par l'État).
- La police comporte une valeur de rachat garantie à partir de la fin de la cinquième année.
- Il n'y a aucuns frais de rachat.
- Lorsque la période déterminée de paiement sera terminée, il est garanti que la police sera libérée. Si la valeur du compte est suffisante, les clients ont la possibilité de réduire ou d'arrêter les paiements pendant la période de paiement.

### POUR LES CLIENTS QUI...

- Veulent des paiements stables pendant la période déterminée de paiement de la prime
- Veulent une période de paiement garantie et une valeur de rachat garantie
- Mettent l'accent sur la maximisation de la protection afin de constituer un patrimoine et peuvent se permettre des paiements plus élevés
- Veulent la possibilité de prolonger leurs paiements au-delà de la période déterminée de paiement, afin de bonifier la valeur du compte de leur police et les avantages fiscaux (sous réserve des limites fixées par l'État)
- Veulent une police permanente libérée après une courte période

## ÉTAPE 2

# Options de versement : Atteindre les objectifs



### Option de versement **A** Versement Protection plus

#### AVANTAGES CLÉS

- Au décès, la police verse le montant de la protection plus la valeur du compte de la police.
- Au fil du temps, le montant du versement peut croître si la valeur du compte de la police augmente.
- Si la valeur du compte diminue en raison d'une baisse des rendements de placement ou d'un retrait en espèces, le versement total diminue aussi.
- Le montant de la protection est garanti, tant et aussi longtemps que les paiements sont effectués. La croissance de la valeur du compte de la police n'est pas garantie.
- Au fil du temps, les clients ont la possibilité de réduire ou d'arrêter les paiements si la valeur du compte de la police est assez grande pour payer la protection. La valeur du compte peut croître si :
  - Les options de placement offrent un bon rendement
  - Les clients font des paiements plus élevés que le minimum requis

#### POUR LES CLIENTS QUI...

- Veulent une protection de base permanente pour leurs besoins à long terme
- Veulent faire croître la valeur du compte pour maximiser le montant qu'ils laissent à leur famille, à leur entreprise ou à l'organisme de bienfaisance de leur choix
- Veulent accéder à la valeur du compte de la police de leur vivant
- Ont versé la cotisation maximale à leur REER et à leur CELI et cherchent des solutions de rechange fiscalement avantageuses aux placements non enregistrés
- Veulent un contrôle actif des options de placement de leur police
- Prévoient que leurs besoins d'assurance changeront et veulent une certaine flexibilité



## Option de versement **B** Versement uniforme

### AVANTAGES CLÉS

- Offert seulement avec les paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans.
- Au décès, la police verse le montant de la protection ou la valeur du compte de la police, selon le montant le plus élevé.
- Les paiements requis sont fondés sur la différence entre le montant de la protection et la valeur du compte, aussi appelée montant net à risque.
- Si la valeur du compte de la police diminue (en raison d'une baisse des rendements de placement, par exemple), le montant net à risque augmentera. Avec des taux temporaires renouvelables annuellement, cela viendra accroître le coût associé à l'option Versement uniforme.
- Au fil du temps, les clients ont la possibilité de réduire ou d'arrêter les paiements si la valeur du compte de la police est assez grande pour payer la protection. La valeur du compte peut croître si :
  - Les options de placement offrent un bon rendement
  - Les clients font des paiements plus élevés que le minimum requis

### POUR LES CLIENTS QUI...

- Veulent une protection permanente pour leurs besoins à long terme
- Veulent tirer profit du fait que les frais liés au coût de l'assurance sont inférieurs au cours des premières années pour maximiser la croissance fiscalement avantageuse de la police, sous réserve des limites fixées par l'État
- Veulent une protection abordable au début
- Ne prévoient pas de nouveaux besoins d'assurance



# Rassembler le tout :

## Créer une feuille de route adaptée au parcours de chaque client

COMBINAISON <b>A</b> Paiements croissant annuellement jusqu'à 85 ans + versement Protection plus ou versement uniforme			
Priorité du client	Échéance	Scénarios individuels	Scénarios des propriétaires d'entreprise
Accroître la valeur du compte à court terme	Court terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clients qui peuvent tolérer un certain risque et se permettre un déboursé pouvant aller du paiement cible au paiement maximal et qui veulent accéder à la valeur du compte de la police pour des dépenses futures, comme l'éducation postsecondaire d'un enfant, ou pour toucher un revenu de retraite supplémentaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilité d'effectuer des retraits en espèces ou d'emprunter sur la police pour faire croître l'entreprise ou en cas d'imprévus</li> <li>• Possibilité d'utiliser la valeur du compte de la police comme actif dans le bilan pour obtenir un prêt, par exemple</li> </ul>
Paiements abordables au cours des premières années	Court à moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jeune famille qui cherche une protection d'assurance permanente abordable maintenant, avec la flexibilité d'augmenter les paiements et de passer à des paiements uniformes ou à des paiements pendant une période déterminée lorsque le revenu disponible augmente</li> </ul> <p>&gt; <b>En savoir plus</b> Informez-vous sur la stratégie de santé financière de Stéphanie et Marc dans le RéseauRep de la Canada-Vie<sup>MC</sup></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriétaires d'une nouvelle entreprise qui cherchent une protection d'assurance abordable maintenant, avec la flexibilité d'augmenter les paiements au fil de la croissance de l'entreprise</li> </ul>
Flexibilité d'augmenter, de diminuer ou de suspendre temporairement les paiements	Court à moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personne qui touche un revenu variable qui veut faire des paiements supplémentaires lorsque le revenu est plus élevé ou faire des paiements minimaux lorsque le revenu est moins élevé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entreprise avec un flux de trésorerie cyclique qui veut faire des paiements supplémentaires lorsque le flux est plus élevé ou faire des paiements minimaux lorsque le flux est moins élevé</li> </ul> <p>&gt; <b>En savoir plus</b> Informez-vous sur la stratégie d'affaire de Natura Garden dans le RéseauRep</p>
Options de placement fiscalement avantageuses <b>À NOTER :</b> Le versement uniforme offre habituellement plus de possibilités pour le surprovisionnement	Court à moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clients aisés qui ont versé les cotisations maximales à leurs REER et CELI qui cherchent une solution de rechange fiscalement avantageuse et qui peuvent se permettre de financer leur police de façon énergique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriétaires d'une entreprise prospère qui cherchent une croissance fiscalement avantageuse et qui peuvent se permettre de financer leur police de façon énergique</li> </ul>
Croissance à long terme de la valeur du compte de la police (sans une période de paiement comprimée)	Long terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Couple avec un besoin d'assurance fixe qui veut augmenter la valeur du compte pour avoir un revenu de retraite supplémentaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilité d'effectuer des retraits en espèces ou d'emprunter sur la police pour faire croître l'entreprise ou en cas d'imprévus</li> </ul>

COMBINAISON **B** Paiements uniformes + versement Protection plus

Priorité du client	Échéance	Scénarios individuels	Scénarios des propriétaires d'entreprise
<p>Constituer une épargne en espèces</p> <p>Avoir accès à des espèces dans l'avenir</p>	Moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clients aisés avec un capital important</li> <li>• Possibilité d'effectuer un retrait en espèces pour payer une partie d'une dépense importante comme les études postsecondaires d'un enfant, une mise de fonds pour une maison ou un chalet familial</li> <li>• Possibilité d'emprunter sur la police pour couvrir des dépenses inattendues</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilité d'effectuer des retraits en espèces ou d'emprunter sur la police pour faire croître l'entreprise ou en cas d'imprévu</li> <li>• Possibilité d'utiliser la valeur du compte de la police comme actif dans le bilan pour obtenir un prêt, par exemple</li> </ul>
<p>Protection d'assurance permanente à faible risque prévisible et constante</p>	Long terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Couple âgé qui cherche une assurance permanente simple pour couvrir les droits successoraux et l'impôt sur les gains en capital sur les placements</li> <li>• Retraités avec un budget fixe</li> <li>• Jeune famille qui cherche une protection de base d'assurance permanente avec des paiements uniformes pour la durée de la police</li> <li>&gt; <b>En savoir plus</b> Informez-vous sur la stratégie d'Ajay et de Munira pour obtenir une protection de base permanente pour leur jeune famille</li> <li>• Jeune famille qui veut passer de l'assurance temporaire à l'assurance permanente</li> <li>&gt; <b>En savoir plus</b> Informez-vous sur la stratégie de santé financière de Stéphanie et Marc dans le RéseauRep</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriétaires d'une entreprise en croissance qui cherchent une assurance permanente avec garanties</li> <li>• Garantie pour un prêt à long terme</li> <li>• Professionnels ou propriétaires d'entreprise qui veulent protéger leur entreprise si une personne clé ou un partenaire décède ou quitte l'entreprise (rachat de parts) – revenu stable, mais qui devrait augmenter</li> <li>&gt; <b>En savoir plus</b> Informez-vous sur la stratégie d'affaires de Natura Garden dans le RéseauRep</li> </ul>
<p>Croissance de la protection à long terme</p>	Long terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transfert d'actif – Parents à la recherche d'un actif croissant et nécessitant peu de suivi pour créer un patrimoine pour leurs enfants adultes</li> <li>&gt; <b>En savoir plus</b> Voyez comment la stratégie de <i>transfert de patrimoine</i> + peut fonctionner pour vos clients. Consultez aussi les renseignements sur la stratégie de la <i>valeur de l'assurance</i> dans Agora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Possibilité de faire croître le versement à mesure que l'entreprise grandit</li> <li>• Planification de la relève – Transfert de l'entreprise aux enfants si les propriétaires décèdent avant la retraite</li> <li>• Équité en matière de succession – Possibilité de constituer un revenu pour les enfants qui ne participent pas à l'entreprise</li> <li>&gt; <b>En savoir plus</b> Voyez comment le <i>transfert du patrimoine de l'entreprise</i> + peut aider vos clients</li> </ul>

COMBINAISON **C** Paiements pendant une période déterminée (10, 15 ou 20 ans) + versement Protection plus

Priorité du client	Échéance	Scénarios individuels	Scénarios des propriétaires d'entreprise
<p><b>Libérer la police le plus rapidement possible</b></p> <p>À NOTER : Les stratégies de paiement accéléré de moins de huit ans exigeront un compte auxiliaire</p>	Court et moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Couple âgé qui approche la retraite qui veut libérer sa police avant une réduction de son flux de trésorerie</li> <li>• Polices pour enfants – Parent/grand-parent qui veut contribuer à l'avenir d'un enfant</li> <li>• Stratégie d'assurance en cascade – Possibilité de libérer la police rapidement et de transférer les actifs aux petits-enfants en franchise d'impôt</li> </ul> <p>&gt; <b>En savoir plus</b> Informez-vous sur la stratégie de Marie et Elliott pour contribuer à l'avenir de leurs petits-enfants</p> <p>&gt; <b>En savoir plus</b> Consultez Agora pour voir comment la stratégie d'assurance en cascade peut aider vos clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriétaires d'une pratique ou d'une entreprise établie qui veulent protéger leur entreprise si une personne clé ou un partenaire quitte (rachat ou décède – revenu stable et élevé</li> </ul> <p>&gt; <b>En savoir plus</b> Voyez comment la stratégie de <i>financement d'une convention de rachat</i> (dans Agora) peut aider vos clients</p>
<p><b>Protection d'assurance permanente à faible risque avec valeur de compte garantie</b></p>	Long terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clients aisés qui peuvent se permettre des paiements plus élevés et rapprochés et veulent une assurance permanente avec une valeur de compte garantie</li> <li>• Assurance permanente simple pour couvrir les droits successoraux et l'impôt sur les gains en capital sur les placements</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriétaires d'une entreprise établie qui peuvent se permettre des paiements plus élevés et rapprochés et veulent une assurance permanente avec une valeur de compte garantie</li> </ul>
<p><b>Maximiser la prestation de décès</b></p>	Long terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clients aisés avec capital important qui veulent maximiser leur capital ou faire un don à un organisme de bienfaisance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propriétaires d'entreprise qui cherchent une façon efficace sur le plan fiscal de gérer un capital important</li> </ul>