

Les incontournables Assurance vie permanente

Outils

A-F

Assurance vie en cascade

Montrez aux clients comment maximiser le patrimoine et le distribuer efficacement d'une génération à l'autre grâce à l'assurance vie permanente.



Excel

Comparaison de régimes au moyen de l'accès à la valeur de rachat

Durant les étapes de planification, comparez côte à côte des produits d'assurance vie pour déterminer celui qui convient le mieux aux besoins de votre client. Pour les propriétaires qui souhaitent accéder à la valeur de rachat de leur police, vous pouvez également comparer différentes méthodes permettant de le faire.



Excel

Comparaison de régimes pour entreprises au moyen de l'accès à la valeur de rachat

Durant les étapes de planification, comparez côte à côte des produits d'assurance vie pour déterminer ceux qui conviennent le mieux aux besoins de votre client. Pour les propriétaires d'entreprise qui souhaitent accéder à la valeur de rachat de leur police, vous pouvez également comparer différentes méthodes permettant de le faire.



Excel
Pour les propriétaires d'entreprise

Coût de l'attente

Montrez aux clients les avantages de souscrire une assurance vie aujourd'hui (autant pour ce qui est de la valeur de rachat que de la prestation de décès) plutôt que d'attendre.



Excel

Diversification des actifs

Montrez aux clients qu'en réaffectant une partie de leurs placements à revenu fixe fortement imposés à une solution d'assurance vie, ils peuvent réduire l'impôt annuel sur le revenu qu'ils doivent payer relativement à la croissance et auront plus d'argent à laisser à leurs proches.



Excel

Diversification des actifs de l'entreprise

Complétez le portefeuille existant d'une entreprise au moyen de l'assurance. Montrez aux propriétaires d'entreprise qu'en réaffectant une partie de leurs placements à revenu fixe fortement imposés à une solution d'assurance vie, ils peuvent réduire l'impôt annuel sur le revenu qu'ils doivent payer relativement à la croissance et auront plus d'argent à laisser à leurs proches.



Excel
Pour les propriétaires d'entreprise

Efficience de l'actif

Montrez aux clients qu'ils sont en mesure de générer des flux de trésorerie non imposables au moyen d'une police d'assurance vie donnée en garantie.



Excel

Efficience de l'actif de l'entreprise

Montrez aux propriétaires d'entreprise qu'ils sont en mesure de générer des liquidités non imposables au moyen d'une police d'assurance vie donnée en garantie.



Excel
Pour les propriétaires d'entreprise

Érosion de l'impôt - sociétés+

Parlez aux clients de la composition de leur actif et démontrez-leur le coût considérable de l'impôt sur la croissance, tout en leur permettant aussi d'importer une police d'assurance vie permanente.



Excel
Pour les propriétaires d'entreprise

Érosion par l'impôt+

Parlez aux clients de la composition de leur actif et démontrez-leur le coût considérable de l'impôt sur la croissance, tout en leur permettant aussi d'importer une police d'assurance vie permanente.



Excel

Financement d'une convention de rachat

Montrez aux propriétaires d'entreprise que l'assurance invalidité et l'assurance vie peuvent servir à financer une convention de rachat et que cette stratégie est généralement plus efficace par rapport aux coûts que l'utilisation des bénéfices de l'entreprise ou le recours à un emprunt.



Excel
Pour les propriétaires d'entreprise

Les incontournables Assurance vie permanente

Outils

G-Z

Les paiements cessent, la protection se poursuit

Aidez les clients à déterminer si une police d'assurance vie conjointe avec primes payables jusqu'au premier décès leur conviendrait.



Excel

Longueur d'avance

Montrez aux clients les avantages de souscrire une assurance vie permanente, ou une assurance vie permanente et une assurance maladies graves pour les enfants.



Excel

Outil pour les dons de bienfaisance

Il est facile de démontrer aux clients comment utiliser l'assurance vie pour effectuer des dons de bienfaisance. Notre outil peut vous aider à déterminer si les clients peuvent donner davantage à l'œuvre de bienfaisance de leur choix par l'entremise d'une police d'assurance vie ou de placements et s'il est plus avantageux de détenir une police détenue par un particulier ou une police détenue par un organisme de bienfaisance.



Excel

Souscrire une Temporaire et investir la différence de prime?

Montrez aux clients la différence entre souscrire une assurance vie permanente maintenant et souscrire une assurance vie temporaire et investir la différence de prime.



Excel

Transfert de patrimoine+

Montrez aux clients que l'assurance vie permanente peut les aider à préserver leur capital et à accroître leur valeur successorale nette, tout en profitant d'une croissance en franchise d'impôt (sous réserve des limites fixées par l'État, aussi longtemps que les sommes demeurent à l'intérieur de la police). Il est également possible d'accéder à la valeur de rachat de la police.



Excel

Transfert du patrimoine de l'entreprise+

Montrez aux propriétaires d'entreprise que l'assurance vie permanente peut les aider à préserver leur capital et à améliorer leur valeur successorale nette, tout en profitant d'une croissance en franchise d'impôt (sous réserve des limites fixées par l'État). Il est également possible d'accéder à la valeur de rachat de la police si l'entreprise en a besoin.



Excel
Pour les propriétaires d'entreprise

Transformation d'une Temporaire+

Montez aux clients les avantages potentiels de la transformation d'une police d'assurance vie temporaire, nouvelle ou existante, en une police à plus long terme ou permanente.



Excel

Transformer une assurance vie temporaire en vue d'une planification à long terme

Envisager la transformation d'une assurance vie temporaire en une assurance vie permanente est un point important à aborder avec tous les clients pendant le processus de planification. Plus tôt ils transformeront leur police, plus tôt les avantages à long terme commenceront à se concrétiser.



Excel

Valeur de l'assurance

Montrez aux clients le coût réel de l'assurance et ce qui en fait parfois une solution plus rentable que le recours à l'épargne, à l'autoassurance ou à l'emprunt.



Excel

Valeur de l'assurance détenue par l'entreprise

Montrez aux clients le coût réel de l'assurance et ce qui en fait parfois une solution plus rentable que le recours à l'épargne, à l'autoassurance ou à l'emprunt.



Excel
Pour les propriétaires d'entreprise