

## Guide du conseiller – Achat-Vente Plus<sup>MD</sup>

Assurance invalidité



## Aperçu de marketing

La disparition d'un partenaire est l'un des risques les plus graves qui pèsent sur la survie des entreprises ayant peu d'actionnaires. Par conséquent, nous aidons souvent nos clients à planifier la transmission de leur entreprise à la retraite et en cas de décès prématuré. Il est cependant possible que plusieurs de vos clients n'aient pas de convention de rachat de parts en cas d'invalidité. Vous devriez vivement les inciter à le faire, et leur offrir les moyens de souscrire une assurance de qualité pour financer cette convention.

Achat-Vente Plus est conçu spécifiquement pour aider les propriétaires bien portants de petites entreprises à racheter les parts d'un propriétaire invalide. Plusieurs raisons militent en faveur de cette formule. La plupart des petites entreprises ne peuvent se permettre de

subvenir indéfiniment aux besoins d'un propriétaire non productif. De plus, le propriétaire invalide peut commencer à considérer l'entreprise comme un placement, ce qui peut susciter une attitude de prudence chez lui et avoir une influence sur ses décisions commerciales. En outre, les partenaires actifs peuvent ne pas souhaiter partager les futurs bénéfices de l'entreprise avec un partenaire qui ne contribue plus aux activités de cette dernière.

Les propriétaires actifs voudront en règle générale racheter les parts du propriétaire invalide et le remplacer. Le propriétaire invalide doit pour sa part obtenir une somme équitable pour les parts qu'il détient dans l'entreprise. Une convention de rachat de parts en cas d'invalidité est la solution logique qui conviendra à tous.

### Avantages d'une convention de rachat de parts en cas d'invalidité

Pour l'associé actif	Pour l'associé invalide
Garantit que les intérêts du propriétaire invalide peuvent être achetés à un prix définitif	Préserve les intérêts du propriétaire invalide et lui permet d'obtenir un prix prédéterminé pour les parts qu'il détient dans l'entreprise
Supprime la nécessité de faire participer les membres de la famille du propriétaire invalide aux activités de l'entreprise	Les membres de la famille n'ont pas besoin de prendre part aux activités de l'entreprise pour protéger leurs intérêts
Empêche les concurrents d'acheter les parts du propriétaire invalide	Intérêts commerciaux convertis en actif liquide
Mouvements de trésorerie minimums lorsque le rachat des parts est financé au moyen de l'assurance	Prémunit l'associé invalide contre les risques de pertes commerciales futures

## Points saillants

### MARCHÉ CIBLE

- Propriétaires de petites entreprises comptant peu d'actionnaires (généralement deux à cinq propriétaires)
- Doivent détenir au moins 10 % des parts de l'entreprise
- Doivent travailler à plein temps pour l'entreprise

### ACHAT-VENTE PLUS EN BREF

- Rembourse les sommes engagées pour le rachat de parts en cas d'invalidité d'un des propriétaires
- Assurance non résiliable, avec renouvellement garanti jusqu'à 63 ans – Les primes ne peuvent augmenter et la rente ne peut être réduite tant que les primes sont payées à temps et aussi longtemps que l'assuré travaille pour l'entreprise
- Définition d'invalidité totale « emploi habituel » pour la catégorie professionnelle 2A – Invalidité s'entend de l'incapacité d'exercer les principales fonctions de son emploi habituel; l'assuré ne doit pas travailler ailleurs
- Définition d'invalidité totale « propre profession » pour les catégories 3A et 4A – Protection supplémentaire pour ceux dont la profession fait appel à des tâches manuelles/intellectuelles spécialisées nécessitant plusieurs années de formation
- Accumulation des journées d'invalidité pour pouvoir satisfaire au délai de carence
- Exonération des primes – Aucune prime n'est exigée après 90 jours d'invalidité
- Remboursement des frais juridiques et comptables – Remboursement jusqu'à 5 000 \$ des frais juridiques et comptables engagés pour l'exécution de la convention de rachat de parts
- Droit de transformation – Possibilité de conversion en contrat de remplacement du revenu sans preuve médicale
- Option de transfert d'assurabilité – Possibilité de transférer l'assurance à une nouvelle entreprise sans preuve médicale, à des taux fondés sur l'âge initial de l'assuré
- Prestation-décès – Versement d'une somme forfaitaire en cas de décès pendant le versement de la rente mensuelle
- Option de revenu futur – Permet au titulaire de souscrire une assurance additionnelle sans preuve de bonne santé

## Structure du contrat

Achat-Vente Plus procure une assurance rachat de parts en cas d'invalidité NON RÉSILIALE AVEC RENOUELEMENT GARANTI de première qualité. Les primes sont uniformes jusqu'à 63 ans. Cependant, le contrat prend fin si votre client cesse de travailler à temps plein pour l'entreprise. Dans ce cas, la couverture peut être soit transférée à une nouvelle entreprise, soit transformée en assurance invalidité personnelle.

Achat-Vente Plus procure l'argent nécessaire pour racheter les parts du propriétaire invalide. En outre, le financement de la convention de rachat de parts au moyen de l'assurance fait en sorte que c'est Manuvie qui se charge de déterminer s'il y a invalidité totale et si le délai de carence a été satisfait : cela évite donc les conflits potentiels entre les propriétaires de l'entreprise.

La définition d'invalidité totale dépend de l'aptitude du client à accomplir les principales tâches dévolues à son emploi habituel. Pour les catégories 4A/3A, la définition d'invalidité totale « propre profession » permet au client d'exercer un nouvel emploi et de continuer à percevoir la rente d'invalidité totale.

Il y a trois modes de financement possibles : la somme forfaitaire, la rente mensuelle et l'acompte. Le mode forfaitaire est le plus facile à administrer, mais il se peut que la rente mensuelle soit plus intéressante pour des raisons fiscales. Le choix de l'un de ces trois modes doit se faire après en avoir parlé avec l'avocat et (ou) le comptable de votre client.

Achat-Vente Plus offre plusieurs avantages à valeur ajoutée : exonération des primes, remboursement des frais juridiques, droit de transformation, option de transfert d'assurabilité et prestation-décès. De plus, l'option de revenu futur permet à vos clients d'augmenter graduellement le montant de leur assurance à mesure que l'entreprise croît.

## Description du contrat

### CATÉGORIES PROFESSIONNELLES

- 4A, 3A, 2A
- Doit détenir au moins 10 % des parts de l'entreprise
- Plusieurs lignes directrices doivent être prises en considération dans chaque cas. Pour plus de renseignements, veuillez consulter le guide de tarification de l'assurance invalidité

### ÂGE À L'ÉTABLISSEMENT

- De 18 à 55 ans (âge au dernier anniversaire de naissance)

### LIMITE MINIMALE À L'ÉTABLISSEMENT

- 50 000 \$ globalement, c.-à-d. somme forfaitaire de 50 000 \$ OU, s'il s'agit du mode mensuel, 50 000 \$/ (nombre de mois de la durée du service de la rente).

### LIMITE MAXIMALE À L'ÉTABLISSEMENT

- Valeur des intérêts de l'assuré dans l'entreprise (valeur de l'entreprise x pourcentage de participation) jusqu'à concurrence des limites maximales à l'établissement selon la catégorie et la durée de la rente (voir ci-dessous).

Catégorie	Durée de la rente	Maximum global (\$)
4A	Somme forfaitaire 5 ans	1 500 000 2 000 000
3A	Somme forfaitaire 5 ans	1 500 000 2 000 000
2A	Somme forfaitaire 5 ans	1 000 000 2 000 000

À noter que, lorsque le mode mensuel est choisi, les limites sont calculées en prenant le maximum ci-dessus et en le divisant par le nombre de mois que dure le service de la rente. Par exemple, pour un client de catégorie 4A bénéficiant d'une rente de cinq ans, la limite maximale à l'établissement est de 2 000 000 \$, ce qui équivaut à une limite mensuelle de 2 000 000 \$/ (5 x 12) = 33 333 \$.

Si la formule retenue est celle de l'acompte, la limite applicable à la somme forfaitaire s'applique au montant forfaitaire et le solde est versé sous forme de rente mensuelle. Par exemple, pour un client de catégorie 3A bénéficiant d'une rente de cinq ans, la limite maximale à l'établissement est de 2 000 000 \$. Le client choisit un versement forfaitaire de 1 500 000 \$ (maximum du versement forfaitaire) et la limite de la rente mensuelle sera de  $(2\,000\,000 \$ - 1\,500\,000 \$) / (12 \times 5) = 8\,333 \$$ .

### FACTEURS MODAUX

- 0,514 semestriel
- 0,0875 mensuel (automatique)

### FRAIS DE POLICE

- 50 \$

### INVALIDITÉ TOTALE

Le contrat Achat-Vente Plus verse une rente d'invalidité totale aux clients qui sont incapables, par suite d'une blessure ou d'une maladie, d'exercer les fonctions principales de leur emploi habituel, qui leur étaient dévolues au début de leur invalidité. Ceux-ci ne doivent pas exercer d'autre emploi et doivent être suivis régulièrement par un médecin.

Pour les catégories 4A et 3A, l'assuré n'est pas obligé de ne pas travailler : le salaire gagné au titre d'un nouvel emploi ne modifie pas le versement de la rente.

La rente d'invalidité totale équivaut au moins élevé des montants suivants : frais de rachat de parts rajustés (voir tableau ci-après) et rente mensuelle prévue par le contrat.

### FRAIS DE RACHAT RAJUSTÉS

Les frais de rachat correspondent à la somme versée par les propriétaires bien portants à celui qui est invalide, conformément aux modalités de la convention de rachat de parts. Les frais de rachat doivent être basés sur la participation que votre client détenait dans l'entreprise avant que survienne sa blessure ou sa maladie. Il importe également que les frais de rachat soient déterminés en fonction de la valeur de l'entreprise, conformément aux méthodes d'évaluation généralement acceptées. Cette évaluation peut être faite soit au moment de l'invalidité, soit à la fin du délai de carence. Si l'évaluation devient un sujet de mésentente, le propriétaire ou nous-mêmes pouvons faire appel à un arbitrage indépendant. Le propriétaire peut choisir (sous réserve de notre approbation) un arbitre qui est un membre actif de l'Institut canadien des experts en évaluation d'entreprises et membre d'un grand cabinet canadien d'experts-comptables. Nous prendrons en charge les frais d'arbitrage.

Les frais de rachat sont multipliés par un facteur de rajustement pour l'âge lorsque l'invalidité survient après 60 ans. Sous réserve des plafonds du contrat, ces frais de rachat rajustés correspondent au montant maximal que nous rembourserons en cas d'invalidité.

Si l'invalidité survient	Facteur de rajustement pour l'âge (%)
Avant l'âge de 60 ans	100
Entre 60 et 61 ans	80
Entre 61 et 62 ans	60
Entre 62 et 63 ans	40

### RENTE D'INVALIDITÉ

Nous versons une rente d'invalidité totale si toutes les conditions suivantes sont respectées :

- votre client était un des propriétaires de l'entreprise et il y travaillait à plein temps lors du début de son invalidité;
- le contrat était en vigueur au début de l'invalidité;
- votre client est resté totalement invalide pendant le délai de carence;
- une convention de rachat de parts exige que votre client aliène définitivement les parts qu'il détient dans l'entreprise, en raison de l'invalidité.

Dès que les conditions ci-dessus sont remplies, la continuation de l'invalidité totale n'est pas nécessaire pour les versements subséquents. Autrement dit, si la rente est servie sur une période de cinq ans et que votre client se rétablit pendant la deuxième année, les paiements continueront pendant les trois années restantes. Toutefois, le service de la rente cessera au décès de votre client, sauf au titre des paiements prévus par l'option de règlement ou par la clause concernant la prestation-décès.

Prenons l'exemple de Robert, Jeannine et Benoît, associés d'un cabinet juridique. Chacun d'eux possède un contrat sur la tête des deux autres associés. Si Benoît est invalide pendant tout le délai de carence, la convention de rachat de parts entre en jeu. Benoît sera obligé de vendre ses parts à Robert et à Jeannine à un prix prédéterminé, fondé sur la valeur du cabinet. Le contrat Achat-Vente Plus rembourse à Robert et à Jeannine les frais effectifs de rachat versés à Benoît. La garantie d'assurance qu'ils reçoivent est en franchise d'impôt. L'argent versé à Benoît pour le rachat de ses parts est imposé à titre d'opération sur capitaux propres (pour plus de renseignements, voir la section sur la propriété).

## MODES DE FINANCEMENT

Nous offrons trois modes de financement dont vous trouverez la description ci-après. Le mode de financement du contrat doit être conforme aux dispositions de la convention de rachat de parts, quoiqu'il existe des dispositions contractuelles qui peuvent couvrir tout manque de conformité.

### ■ Mode de financement forfaitaire

La rente est versée à l'expiration du délai de carence sous forme d'un montant forfaitaire égal à la limite de paiement forfaitaire du contrat ou aux frais de rachat rajustés, s'ils sont moins élevés.

### ■ Mode de financement mensuel

Après l'expiration du délai de carence, la rente est servie mensuellement pendant la plus longue des périodes suivantes : jusqu'à la fin de la durée du service de la rente mensuelle ou jusqu'à ce que le plafond de rente soit atteint. Le montant des indemnités est égal aux frais de rachat rajustés jusqu'à concurrence du plafond de la rente mensuelle prévu par le contrat.

### ■ Mode de financement par acompte

Cette méthode consiste en un versement d'une somme forfaitaire initiale suivie d'une rente mensuelle, conformément à la description ci-dessus.

## OPTION DE RÈGLEMENT

Votre client peut demander que les indemnités échues soient servies sous forme de paiements garantis pendant une période de 10 ans maximum.

## SOINS RÉGULIERS D'UN MÉDECIN

Pour être considéré comme invalide, votre client doit recevoir des soins médicaux dont la nature et la fréquence sont appropriés à l'affection. Nous pouvons exiger des consultations en psychiatrie pour les demandes de règlement se rapportant à des troubles mentaux ou nerveux, ou résultant de la consommation d'alcool ou de drogues.

## DÉLAI DE CARENCE

Il s'agit du nombre de jours d'invalidité totale qui doit s'écouler avant que la rente puisse être servie. Les jours d'invalidité (que celle-ci découle d'une ou de plusieurs causes) peuvent s'accumuler au cours des périodes mentionnées ci-dessous dans le but de satisfaire au délai de carence.

Délai de carence	Période d'accumulation
12 mois	18 mois consécutifs
24 mois	48 mois consécutifs

## ASSURANCE NON RÉSILIALE AVEC RENOUVELLEMENT GARANTI JUSQU'À L'ÂGE DE 63 ANS

Dès que le contrat est établi et tant que les primes sont réglées à temps, nous ne pouvons pas :

- résilier le contrat;
- augmenter les taux;
- modifier les modalités du contrat;
- diminuer la rente par suite d'un changement pour un emploi plus dangereux au sein de l'entreprise.

Le contrat prendra fin au 63<sup>e</sup> anniversaire de naissance de votre client ou à la date à laquelle celui-ci cessera d'être employé à plein temps par l'entreprise. Dans ce cas, votre client pourra se prévaloir soit du privilège de transfert d'assurabilité, soit du droit de transformation décrits ci-après.

## DROIT DE TRANSFORMATION

Avant le 60<sup>e</sup> anniversaire de naissance de votre client, le titulaire du contrat Achat-Vente Plus peut le transformer en contrat de remplacement du revenu. Pour être admissible, votre client doit être employé à plein temps et ne doit pas être invalide. Les primes du nouveau contrat seront basées sur les taux initiaux pour la catégorie de risque et sur l'âge atteint par votre client.

La durée maximale de la rente dans le cadre du nouveau contrat sera de deux ans. Le délai de carence pourra être de 90 jours ou plus. La rente mensuelle, sous réserve des plafonds publiés, ne peut dépasser 2 500 \$ (4A/3A) ou 1 000 \$ (2A). Cette option n'est pas offerte si le client choisit l'option de transfert d'assurabilité.

## TRANSFERT D'ASSURABILITÉ

Cette option s'applique si votre client cesse de travailler pour l'entreprise d'origine et commence à travailler à temps plein pour une autre entreprise dans laquelle il détient des parts. Si cela se produit avant l'âge de 56 ans, votre client peut transférer l'assurance rachat de parts à la nouvelle entreprise sans avoir à fournir de preuve de bonne santé.

La demande doit être formulée dans les 90 jours qui suivent la date à laquelle votre client quitte l'entreprise d'origine. Les primes seront fondées sur l'âge initial de votre client et couvriront sa participation dans la nouvelle entreprise, jusqu'à concurrence de la rente maximale du contrat d'origine. Le nouveau délai de carence ne peut pas être plus court que le délai initial. Cette option ne peut pas être offerte si votre client a exercé son droit de transformation.

## EXONÉRATION DES PRIMES

Il y a exonération des primes après 90 jours d'invalidité totale. Les périodes d'invalidité attribuables aux mêmes causes ou à des causes connexes, séparées par six mois au maximum, peuvent s'accumuler pour donner droit à l'exonération des primes. Nous rembourserons les primes acquittées depuis le début de l'invalidité totale. L'exonération des primes sera maintenue pendant que le client est totalement invalide au cours du délai de carence et pendant que la rente d'invalidité totale est versée.

## PRESTATION-DÉCÈS

Si une rente mensuelle est servie et que votre client meurt, nous paierons une somme équivalant à trois fois la rente mensuelle. Le versement de la rente cessera immédiatement après.

## REMBOURSEMENT DES FRAIS JURIDIQUES ET COMPTABLES

Nous rembourserons au propriétaire les frais juridiques et comptables qu'il a engagés dans le cadre de l'exécution de la convention de rachat de parts, jusqu'à concurrence de 5 000 \$. Ce remboursement s'ajoute au plafond du contrat.

## EXCLUSIONS

Aucune rente n'est payable pour des troubles résultant d'actes de guerre (qu'elle soit déclarée ou non), d'une grossesse normale ou d'une incarcération, ou si un avenant d'exclusion concernant une affection est ajouté au contrat au cours de la tarification.

## Propriété et imposition

Toutes les indemnités prévues par le contrat Achat-Vente Plus sont versées au titulaire du contrat en franchise d'impôt, afin de rembourser les paiements faits au propriétaire invalide. Les primes ne sont PAS déductibles d'impôt, quel que soit le titulaire du contrat.

Lorsqu'un rachat de parts a lieu, le propriétaire invalide doit payer l'impôt sur le gain en capital ou sur le dividende, selon le type de convention de rachat. Il existe deux sortes de rachat : le rachat par les associés ou actionnaires et le rachat par la société. Vos clients doivent discuter de leur convention de rachat avec un avocat ou un comptable.

### MÉTHODE DE RACHAT PAR LES ASSOCIÉS OU LES ACTIONNAIRES

Selon cette méthode, chaque associé ou actionnaire possède un contrat sur la tête des autres. Elle ne convient généralement qu'aux petites entreprises, une grande entreprise nécessitant en effet un grand nombre de contrats. Cette méthode présente aussi un inconvénient : les propriétaires plus jeunes, dont la participation est habituellement moins importante, doivent acquitter les primes les plus élevées pour assurer leurs copropriétaires plus âgés.

Si un rachat a lieu, le propriétaire invalide bénéficie d'un gain en capital provenant de l'excédent du prix de rachat sur le coût de base rajusté de sa participation. D'après les règlements actuels, 50 % de ce gain est imposable. Si l'entreprise est une petite entreprise admissible au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, le gain peut être mis à l'abri de l'impôt grâce à l'exemption des gains en capital offerte pour les actions admissibles de petite entreprise. Il peut être avantageux d'utiliser un mode de rachat mensuel, de sorte que le propriétaire invalide puisse déduire une réserve pour les paiements non encore reçus et ainsi étaler le gain en capital sur plusieurs années.

### MÉTHODE DE RACHAT PAR LA SOCIÉTÉ

Selon cette méthode, la société, qui possède un contrat sur la tête de chaque propriétaire, paie les primes et reçoit les indemnités. À la différence de l'assurance vie, la société ne peut pas imputer les indemnités d'assurance à son compte de dividendes en capital.

Si un rachat a lieu, le propriétaire invalide reçoit un dividende réputé imposable lorsque la société rachète ses parts. Il doit payer de l'impôt sur l'excédent de ce dividende par rapport à la partie du capital versé qui est imputable aux parts en question.

Il convient de remarquer que cette méthode ne fait pas augmenter le coût de base rajusté pour les propriétaires restants. Veuillez également noter que le propriétaire invalide ne sera pas en mesure d'utiliser l'exemption pour gains en capital, étant donné que cette opération ne génère pas de gain en capital.

## Méthodes d'évaluation des entreprises

L'évaluation des entreprises n'est pas toujours chose facile et relève plus de l'art que de la science exacte.

Dans le cas d'une entreprise « en pleine activité », divers facteurs ne figurant pas au bilan peuvent ajouter une valeur considérable. Mentionnons par exemple sa réputation, son emplacement, la stabilité de son personnel expérimenté et la loyauté de sa clientèle. Par contre, cette « survaleur » peut être négligeable pour une petite entreprise de services personnels qui dépend surtout de la compétence spécialisée de l'un de ses propriétaires.

Il importe donc que la convention de rachat de parts soit convenablement financée au moyen d'une assurance de qualité. Pour cela, il faut que la valeur acceptable de l'entreprise soit déterminée pendant les procédures de tarification. Pour vous aider, nous vous présentons ci-dessous quelques méthodes d'évaluation courantes. Veuillez prendre note qu'il est aussi possible d'adopter toute autre méthode d'évaluation raisonnable. Nous acceptons également toute évaluation faite par un membre de l'Institut canadien des experts en évaluation d'entreprises, expérimenté dans ce domaine et membre d'un grand cabinet d'experts-comptables.

### MÉTHODES D'ÉVALUATION DES ENTREPRISES

#### 1) Professions médicales

Valeur commerciale = Valeur comptable nette + (Facturation brute moyenne\* x 0,75)

#### 2) Cabinets d'avocats et de comptables, agences d'assurance

Valeur commerciale = Valeur comptable nette + (Facturation brute moyenne\* x 1,2)

#### 3) Autres entreprises

Valeur commerciale = Valeur comptable nette + [Bénéfice net moyen\* (après impôts, si l'entreprise est constituée en société) x facteur]

Nota : Pour les entreprises, le montant du salaire moyen\* de chaque propriétaire au-delà de 100 000 \$ peut être ajouté au bénéfice net moyen\*.

### Le coefficient de multiplication adéquat du revenu net est déterminé comme suit :

Profil de l'entreprise	Coefficient pour entreprise	Coefficient pour partenariat
Entreprise stable axée sur les produits (fabrication, vente en gros, vente au détail) avec profil d'augmentation des bénéfices; pas de pertes ni de changements significatifs dans les activités commerciales au cours des trois dernières années; fondée il y a plus de cinq ans; propriétaires faisant partie de la catégorie de risque 4A.	7	5
Entreprise axée sur les produits, qui existe depuis cinq ans ou moins, ou entreprise dont les bénéfices fluctuent ou dont les activités changent. Entreprise de services personnels bien établie avec un profil d'augmentation des bénéfices; pas de pertes ni de changements significatifs dans les activités commerciales au cours des trois dernières années; fondée il y a plus de cinq ans et comptant plus de cinq employés.	4	3
Toutes les petites entreprises de services personnels, notamment celles qui dépendent des compétences de leurs propriétaires. Entreprises axées sur les produits dont les bénéfices sont instables ou dont les activités connaissent des changements significatifs.	2	1

\* Moyenne des deux dernières années consécutives.

## Avenants

### OPTION DE REVENU FUTUR (ORF)

- Âge à l'établissement : 18-50 ans
- Uniquement disponible pour les contrats établis sur la base du tarif normal ou dont la cote ne dépasse pas 150 % (où 100 % est considéré comme la norme)
- Montant total minimal de l'option : 100 000 \$ globalement
- Montant total maximal de l'option : deux fois le montant de base jusqu'à concurrence des plafonds d'établissement

Cet avenant permet au client de souscrire une assurance rachat de parts supplémentaire en cas d'invalidité, sans avoir à fournir de preuve de bonne santé.

Le client peut souscrire cette option chaque année pendant dix ans à compter de la date d'établissement du contrat ou bien jusqu'à l'âge de 55 ans, selon la première de ces éventualités. (Nous n'envoyons pas d'avis pour cet avenant.) Pour être admissible, votre client doit être employé à plein temps par l'entreprise et ne doit pas être invalide. Le montant disponible à chaque anniversaire contractuel au titre de l'option correspond à 10 % du montant total choisi pour celle-ci. Nous exigerons la preuve que la couverture additionnelle est justifiée par la valeur courante de l'entreprise. Le montant minimal que le client peut souscrire à chaque anniversaire est de 10 000 \$ sur le montant global de la garantie.

Toutes les souscriptions d'ORF s'ajoutent au contrat existant et les taux sont fondés sur l'âge atteint du client et les taux les plus récents.



Réservé aux conseillers. Achat-Vente Plus est un produit et une marque de commerce déposée de Manuvie (La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers). Les noms Manuvie et Assurance Manuvie, le logo qui les accompagne, les quatre cubes et les mots « solide, fiable, sûre, avant-gardiste » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.