



# UltraVision

## Foire aux questions

### Qu'est-ce qu'UltraVision?

UltraVision est un contrat d'assurance vie universelle qui offre à vos clients la possibilité d'accroître la valeur de leur patrimoine, en combinant une assurance vie et des placements avec croissance à imposition différée. Le patrimoine que vos clients accumulent ainsi dans UltraVision peut être transmis en franchise d'impôt à leurs proches ou à une œuvre de bienfaisance. Ce patrimoine comprend à la fois le montant d'assurance du contrat et la valeur des comptes avec croissance accumulés dans le contrat.

UltraVision est différent des autres produits d'assurance vie universelle offerts de nos jours. Comme il ne présente pas les caractéristiques complexes que l'on retrouve dans la plupart des produits d'assurance vie universelle, il est beaucoup plus simple et facile à gérer.

UltraVision est destiné aux personnes seules ainsi qu'aux couples. Les couples bénéficient de ce qu'on appelle une « couverture conjointe dernier décès », c'est-à-dire que la prestation n'est versée qu'au décès du dernier assuré.

### Qui devrait souscrire UltraVision?

UltraVision s'adresse aux personnes seules et aux couples financièrement à l'aise qui désirent accroître la valeur de leur patrimoine en combinant une assurance et des placements fiscalement avantageux. Le client type présente les caractéristiques suivantes :

- il a épuisé ses droits de cotisation dans d'autres placements fiscalement avantageux;
- il dispose d'actifs imposables dont il n'aura probablement pas besoin de son vivant; et
- il est imposé à un taux marginal élevé.

### Pour souscrire UltraVision, le client doit-il faire l'objet d'une tarification?

Oui. UltraVision est un contrat d'assurance vie. Il doit donc faire l'objet d'une tarification médicale et financière.

Les clients peuvent cependant bénéficier de la tarification privilégiée offerte dans le cadre de notre programme Indice-santé. Ce programme récompense les clients qui ont un mode de vie sain, en réduisant le coût de leur assurance. Vous trouverez dans Inforep de plus amples renseignements sur la tarification basée sur les indices-santé.

### Fonctionnement d'UltraVision

UltraVision est un produit d'assurance vie universelle beaucoup plus simple et plus économique que ses prédécesseurs. Il ne comporte ni déductions mensuelles ni garanties complémentaires, et il n'offre qu'une seule option de capital-décès. Le dépôt minimum initial prévu est de 25 000 \$ et les dépôts suivants peuvent être effectués jusqu'au 10<sup>e</sup> anniversaire contractuel.

UltraVision met l'accent sur la maximisation des options de placement, non sur le montant d'assurance. Il présente en outre deux grandes particularités :

#### 1. Les rajustements automatiques du montant d'assurance

Le montant d'assurance d'un contrat vie universelle doit respecter certaines limites pour que la valeur des comptes bénéficie d'un traitement fiscal avantageux. Le montant d'assurance exigé variera donc en fonction du montant des placements détenus dans le contrat. UltraVision veillera au maintien de cet équilibre entre l'assurance et les placements. En effet, chaque année, Manuvie rajuste automatiquement

le montant d'assurance pour le maintenir au minimum, tout en préservant le statut exonéré du contrat. En procédant ainsi, Manuvie réussit à maintenir le montant et le coût de l'assurance à un faible niveau.

## 2. Le taux différentiel

La caractéristique la plus distinctive d'UltraVision réside dans sa formule du coût de l'assurance, qui est basé sur le taux différentiel. Au lieu d'appliquer des primes mensuelles, des frais de contrat et des frais d'assuré, nous prélevons un pourcentage (le taux différentiel) du taux d'intérêt affiché pour chacun des comptes de placement du contrat, afin de couvrir le coût de l'assurance. Ce pourcentage est fonction de plusieurs variables, comme l'âge et l'état de santé, et il est garanti jusqu'à 85 ans. Passé cet âge, les prélèvements prennent fin.

Par exemple, un homme de 50 ans, dont la couverture est établie selon l'indice-santé 3, aura un taux différentiel initial de 1,50 %, qui est converti en un taux quotidien. Ce taux sera déduit quotidiennement du taux affiché pour chaque compte de placement, afin de couvrir le coût de l'assurance.

Compte tenu de cette formule de paiement, comme le taux différentiel correspond à un pourcentage de la valeur des comptes, le coût de l'assurance sera toujours couvert, quel que soit le rendement des placements. De cette façon, vous et vos clients ne risquez pas de voir le contrat tomber en déchéance, en raison d'un mauvais rendement des placements. C'est une autre façon pour nous de simplifier la gestion de votre contrat UltraVision.

### Montant d'assurance garanti

Nous garantissons que le montant d'assurance UltraVision sera toujours d'au moins 10 000 \$.

### Le compte auxiliaire

Le compte auxiliaire est un compte à part, qui n'est pas considéré comme faisant partie du contrat UltraVision. Il permet à vos clients d'y déposer :

1. les sommes destinées aux dépôts futurs, et
2. les sommes excédentaires qui, si elles demeuraient dans le contrat, rendraient la croissance des placements imposable.

Les clients peuvent effectuer des dépôts dans le compte auxiliaire durant les 10 premières années contractuelles. À chaque anniversaire contractuel, Manuvie vérifie le compte auxiliaire et procède au transfert du montant maximum permis dans le contrat.

Au 10<sup>e</sup> anniversaire contractuel, toute somme restant dans le compte auxiliaire est retournée au client. Après cette date, les dépôts au compte auxiliaire ne sont plus permis.

Étant donné que le compte auxiliaire est maintenu à l'extérieur du contrat UltraVision, l'intérêt annuel qu'il produit est imposable.

## Quel montant minimum mon client doit-il déposer dans UltraVision?

Le dépôt initial effectué la première année dans UltraVision doit être d'au moins 25 000 \$. UltraVision est conçu pour recevoir des dépôts pendant une période maximale de 10 ans. Au-delà du 10<sup>e</sup> anniversaire contractuel, les dépôts ne sont plus acceptés.

### Incitatif Dépôts multiples

Les clients peuvent réduire le coût de leur assurance en effectuant des dépôts multiples échelonnés sur plusieurs années. L'incitatif Dépôts multiples comporte deux volets :

#### 1. Réduction du taux différentiel

À l'établissement du contrat, nous appliquons le taux différentiel initial durant toute la première année contractuelle. Si, entre la fin de la première année et la fin de cinquième année, le total des dépôts, diminué des retraits, est supérieur ou égal à deux fois les dépôts effectués durant la première année, une réduction de taux sera appliquée au contrat.

Si, entre la fin de la première année et la fin de cinquième année, le total des dépôts, diminué des retraits, est supérieur ou égal à trois fois les dépôts effectués durant la première année, une réduction de taux supplémentaire sera appliquée au contrat. Après cinq ans, le taux sera fermé et demeurera garanti jusqu'à 85 ans. Passé cet âge, les déductions cesseront.

Comme le montre l'exemple qui suit, cette réduction du taux différentiel fera considérablement économiser le client :

1. Un homme de 50 ans, dont la couverture est établie selon l'indice-santé 3, a un taux différentiel initial de 1,50 %.
2. Si, au début de la deuxième année contractuelle, il verse un dépôt au moins égal au montant de son dépôt initial, son taux différentiel passera à 1,01 %.
3. Si, au début de la quatrième année contractuelle, il effectue un troisième dépôt au moins égal au montant de son dépôt initial, son taux différentiel sera alors réduit à 0,75 % – soit la moitié du taux initial.

Comme le dépôt initial dans UltraVision doit être d'au moins 25 000 \$, le client devra effectuer un minimum de deux autres dépôts de 25 000 \$ chacun pour pouvoir profiter du taux différentiel le plus favorable, soit celui applicable au « triple dépôt » (en supposant qu'aucun retrait n'est effectué).

## 2. Boni

Si le titulaire du contrat a tiré parti de l'incitatif Dépôts multiples, Manuvie lui versera un boni, qui sera porté au crédit de ses comptes de placement. Le montant de ce boni correspond à l'écart entre le taux du coût de l'assurance payé durant les cinq premières années contractuelles et le taux qui est fermé à la fin de la cinquième année contractuelle. Ce boni est payé après le cinquième anniversaire contractuel.

## Mon client peut-il retirer des fonds de son contrat UltraVision?

Un titulaire du contrat peut effectuer un retrait partiel en tout temps, pourvu qu'un montant au moins égal à 25 000 \$ soit laissé dans le contrat. Le montant brut minimum du retrait devra être de 500 \$. Les retraits effectués après le premier anniversaire contractuel, mais avant le 12<sup>e</sup>, feront l'objet de frais de retrait de cinq pour cent. Un retrait prélevé sur le compte CPG pondéré ou sur un compte de placement garanti peut entraîner un rajustement de la valeur marchande.

Il est important de se rappeler que les retraits peuvent être imposés comme un revenu et entraîner une réduction du montant de l'assurance. UltraVision devient réellement avantageux quand on laisse les fonds s'accumuler dans le contrat jusqu'au décès et qu'ensuite la valeur des comptes et le montant de l'assurance sont versés en franchise d'impôt aux bénéficiaires.

## Quels types de comptes de placement UltraVision offre-t-il?

UltraVision offre un vaste choix de comptes de placement pour aider les clients à se constituer un portefeuille qui correspond à leur profil de risque et à leur profil d'épargnant. Vos clients pourront en outre transférer des fonds d'un compte de placement à un autre, sans incidence fiscale.

UltraVision propose quatre types de comptes de placement :

1. Comptes gérés
2. Comptes indiciels
3. Comptes indiciels équilibrés
4. Comptes à revenu fixe

Vos clients peuvent faire un suivi de ces comptes à l'adresse [www.manuvie.ca/vu](http://www.manuvie.ca/vu). Ils recevront en outre un relevé personnalisé qui les tiendra informés des taux de rendement de leur contrat.

## Quel type de capital-décès UltraVision offre-t-il?

UltraVision offre un capital-décès du type « capital assuré majoré ».

Le montant d'assurance – ou capital assuré – d'UltraVision varie d'une année à l'autre. Le capital-décès versé correspondra alors au montant actuel de l'assurance majoré de la valeur des comptes du contrat. Les prestations sont versées aux bénéficiaires en franchise d'impôt.

Il est garanti que le capital-décès sera au moins égal à 75 % du montant calculé au moyen de la formule ci-dessous :

- le total des dépôts affectés au contrat moins
- le total des retraits (augmenté afin de tenir compte des frais de dépôt y afférents).

## Changement pour le coût uniforme de l'assurance

Un contrat UltraVision dont le coût est basé sur le taux différentiel peut être changé contre un contrat UltraVision à coût uniforme, à tout moment après le troisième anniversaire contractuel et jusqu'à l'âge de 85 ans, moyennant une tarification.

La formule du coût uniforme permet de répartir uniformément le coût de la couverture sur toute la durée du contrat. Lorsqu'un client opte pour la formule du coût uniforme de l'assurance, nous mettons fin au rajustement automatique du montant de l'assurance. Comme dans un produit vie universelle traditionnel, le montant d'assurance deviendra alors fixe et l'assurance sera payée au moyen de déductions mensuelles. Lorsque le client choisit la formule du coût uniforme de l'assurance, il est nécessaire de faire un suivi régulier du contrat pour s'assurer que la valeur des comptes est suffisamment élevée pour couvrir le coût de l'assurance.

Les taux du coût de l'assurance seront basés sur l'âge du client au moment du changement.

## Prestation d'invalidité

Si une personne assurée au titre d'un contrat UltraVision devient invalide, le titulaire du contrat peut demander le versement d'une prestation d'invalidité. Cette prestation

d'invalidité est versée à même la valeur de rachat du contrat, mais contrairement à un retrait, elle n'est pas imposable et ne donne pas lieu à des frais de retrait.

## Qu'arrive-t-il si mon client décide de mettre fin à son contrat UltraVision?

Si un client met fin à son contrat au cours des 12 premières années contractuelles, il devra payer des frais de rachat. Ces frais sont établis en pourcentage de la valeur des comptes totale, comme l'indique le tableau suivant :

Nombre d'années	Frais de rachat (en % de la valeur des comptes)
1	65 %
2	65 %
3	65 %
4	60 %
5	50 %
6	40 %
7	30 %
8	20 %
9	12,5 %
10	5 %
11	5 %
12	5 %
12 + 1 mois	0

Si le contrat est racheté, sa valeur peut devenir imposable.

Même si les frais de rachat seront éventuellement ramenés à zéro, il est important de se rappeler qu'UltraVision devient réellement avantageux quand on laisse les fonds s'accumuler dans le contrat jusqu'au décès et qu'ensuite la somme accumulée dans le contrat et le montant de l'assurance sont versés en franchise d'impôt aux bénéficiaires.

## Mon client est peut-être intéressé par UltraVision, mais j'ai une question à poser sur la tarification. À qui dois-je m'adresser?

Si vous avez besoin d'aide durant le processus de tarification ou de souscription, communiquez avec le service d'assistance UltraVision au 1 877 750-6043, ou par courriel à [ultravisionconcierge@manulife.com](mailto:ultravisionconcierge@manulife.com).