



Voici une façon simple de placer ses épargnes grâce à l'assurance.

Vous nous avez dit qu'en examinant de près le marché de l'assurance vie universelle (VU), vous avez constaté qu'il y manquait quelque chose.

Selon vous, ce manque s'explique par le fait que les produits VU veulent répondre à trop de besoins à la fois. De plus, ils offrent un grand nombre d'options, ce qui en augmente la complexité. Ce que vous recherchez vraiment, c'est un produit VU qui ne vise qu'un seul objectif : permettre à vos clients aisés de maintenir au minimum le coût de leur assurance, tout en maximisant leurs possibilités de placement.

Regardez à nouveau. Vous verrez que nous vous avons écouté.

UltraVision. Comment combiner assurance vie et placements simplement.

UltraVision est maintenant disponible.

Votre perception de l'assurance pourrait changer à tout jamais!

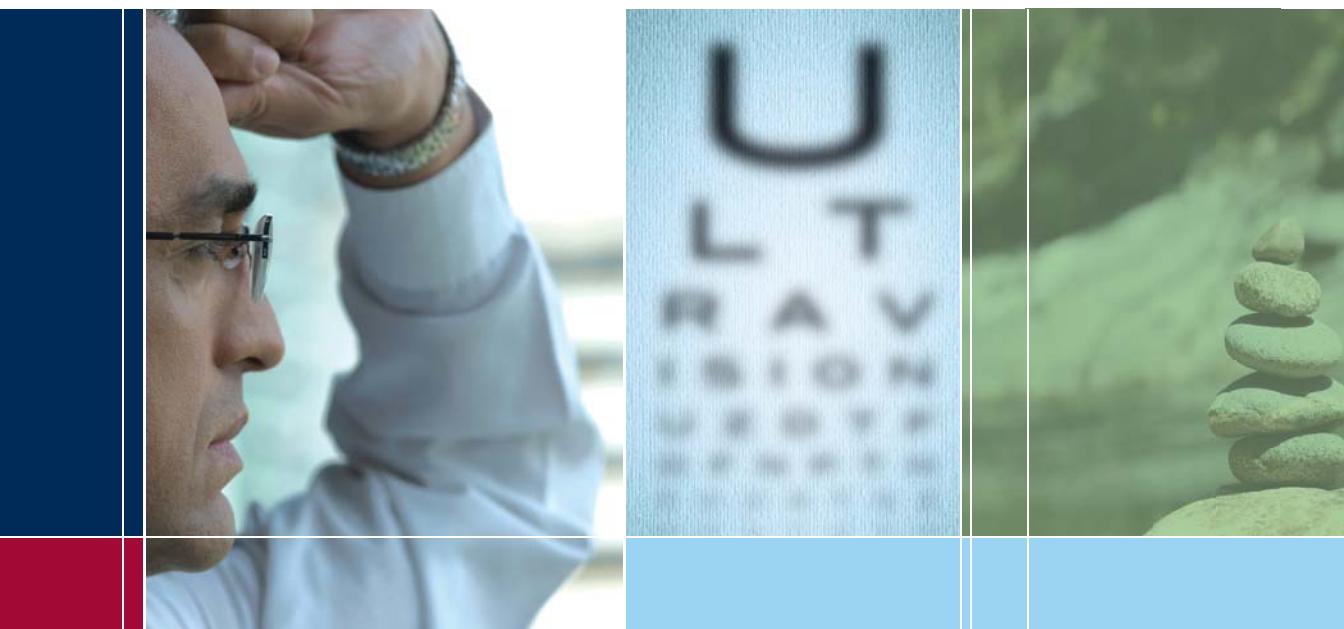
UltraVision permet une croissance fiscalement avantageuse des fonds placés dans le contrat. De plus, contrairement à certains placements à imposition différée, UltraVision permet à vos clients de transmettre à leurs bénéficiaires, en franchise d'impôt, le patrimoine qu'ils accumulent dans le contrat. Ce patrimoine comprend à la fois le montant d'assurance du contrat et la valeur des comptes accumulés dans le contrat.

UltraVision

- Maximise les possibilités de placement du contrat d'assurance en rajustant automatiquement le montant d'assurance.
- Comporte une formule de paiement unique – vous n'avez aucune prime mensuelle à payer. En guise de prime, nous déduisons un taux différentiel du taux d'intérêt affiché pour chaque compte de placement.
- Offre également d'autres avantages, comme :
 - La garantie que le capital-décès, qui comprend le montant d'assurance du contrat et la valeur des comptes, sera au moins égal à 75 pour cent du total des dépôts effectués dans le contrat, quel que soit le rendement des placements de votre client.*
 - Un taux différentiel garanti.
 - Une formule de paiement qui fait en sorte que le contrat ne tombera jamais en déchéance, peu importe le rendement des placements.
- Propose une couverture aux personnes vivant seules ou en couple.
- Offre un choix de plus de 50 comptes de placement différents, et la possibilité pour le client de transférer des fonds d'un compte de placement à un autre dans le contrat, sans incidence fiscale.

**Les retraits réduiront le montant de la garantie du capital-décès.
Pour des précisions, reportez-vous au modèle de contrat affiché dans Inforep.*





Les choses ne sont pas toujours ce qu'elles semblent être à première vue...

**UltraVision, c'est bien plus qu'une assurance vie.
Et lorsque vous aurez examiné de plus près notre produit,
vous arriverez à la même conclusion.**

Comme tous les contrats d'assurance vie universelle, UltraVision offre à la fois une protection d'assurance et la possibilité de placer et d'accumuler des fonds dans le contrat, sans payer d'impôt sur ces fonds. Mais, pour que votre contrat demeure exonéré d'impôt, le montant de vos placements doit être équilibré par rapport à celui de votre assurance. Si cet équilibre est rompu – c'est-à-dire si le montant de l'assurance n'est pas assez élevé par rapport au montant des placements – votre client pourrait devoir payer de l'impôt sur une partie de la croissance des placements.

Regarde, maman... sans les mains!

UltraVision veille au maintien de cet équilibre au moyen de rajustements automatiques du montant d'assurance. Voici comment. Chaque année, Manuvie rajuste automatiquement le montant d'assurance pour le maintenir au minimum, tout en préservant le statut exonéré du contrat. Vos clients ont donc la certitude de payer un montant « raisonnable » pour leur assurance. Ce rajustement étant automatique, vous et vos clients êtes totalement libérés de la gestion du contrat et pouvez vous concentrer sur les options de placement d'UltraVision.

En regardant de plus près...

Vous constaterez que la formule de paiement d'UltraVision est également différente. Imaginez que vous possédez un fonds commun de placement sur lequel un pourcentage est prélevé pour couvrir vos frais de gestion, et vous aurez une bonne idée de la façon dont le taux différentiel est appliqué au coût de l'assurance.

Avec UltraVision, vos clients n'auront aucune prime d'assurance mensuelle à payer. Au lieu d'une prime, un pourcentage (le taux différentiel) sera déduit du taux d'intérêt affiché pour chacun des comptes de placement du contrat afin de couvrir le coût de l'assurance. Si la valeur des comptes augmente ou diminue, le coût de l'assurance augmentera ou diminuera en conséquence. Le taux différentiel est fonction de plusieurs variables, comme l'âge et l'état de santé de l'assuré, et il est garanti jusqu'à 85 ans. Passé cet âge, les déductions prennent fin.

Autre fait révélateur : comme le coût de l'assurance est prélevé automatiquement de cette façon, le contrat basé sur le taux différentiel ne tombera jamais en déchéance, peu importe le rendement des placements.

Vous commencez à voir l'assurance sous un nouveau jour?

Examinons de plus près UltraVision



Dépôt(s)

- Le dépôt initial minimum prévu est de 25 000 \$.
- Les dépôts au contrat peuvent être effectués jusqu'au 10^e anniversaire contractuel.
- Des frais de dépôt de deux pour cent sont déduits de chaque dépôt pour couvrir la taxe provinciale sur les primes payée par Manuvie.



Comptes de placement

- Les dépôts sont affectés au contrat, conformément aux instructions de placement fournies par le client.
- L'intérêt produit par les sommes laissées dans les comptes de placement est fonction du taux de rendement de ces comptes de placement, diminué du taux différentiel et des frais de gestion applicables.



Protection d'assurance vie

- Le dépôt de première année prévu aide à déterminer le montant d'assurance vie initial.
- Nous rajustons le montant d'assurance à chaque anniversaire contractuel pour maintenir le statut de contrat exonéré.
- Nous garantissons que le montant d'assurance du contrat UltraVision sera toujours d'au moins 10 000 \$.

UltraVision – un contrat tout indiqué pour les clients qui présentent les caractéristiques suivantes.

UltraVision s'adresse plus particulièrement aux clients financièrement à l'aise (seuls ou en couple) qui ont moins de 65 ans, sont en bonne santé et :

- ont versé le maximum à des abris fiscaux traditionnels comme les REER et les CELI;
- se situent dans une tranche d'imposition élevée;
- détiennent d'importants placements imposables;
- souhaitent laisser de l'argent à leurs proches ou à une œuvre de bienfaisance, mais veulent avoir la certitude que le patrimoine qu'ils lèguent à leurs héritiers ne sera pas soumis à l'impôt;
- ne veulent pas un contrat VU trop compliqué, mais une couverture toute simple qui permet la maximisation de la valeur de rachat avec report de l'impôt.

Le type de placement que les clients recherchent.*

Comment les Canadiens aisés placent-ils leur argent? Qu'est-ce qui les préoccupe le plus financièrement? Voici comment ils placent leur argent :

- Quatre-vingt-quinze pour cent d'entre eux cotisent à des REER.
- Soixante pour cent d'entre eux tirent avantage d'un compte d'épargne libre d'impôt.
- Quatre-vingt-un pour cent d'entre eux détiennent des placements non enregistrés.

Quelles sont leurs préoccupations?

- Ils veulent faire fructifier leurs placements et protéger leur avoir (90 pour cent).
- Ils estiment ne pas avoir assez de droits de cotisation à des abris fiscaux. Cinquante pour cent d'entre eux ont épuisé leurs droits de cotisation à des REER.
- Ils souhaitent réduire le montant d'impôt sur le revenu qu'ils paient (85 pour cent).

Et soixante pour cent d'entre eux nous disent qu'ils sont prêts à geler leurs placements pour une longue période, si cela leur évite d'avoir à payer de l'impôt sur la croissance de leurs placements.

Comme beaucoup de Canadiens aisés disposent déjà d'une variété de programmes financiers – enregistrés et non enregistrés – ils cherchent évidemment de nouveaux moyens de placer leur argent. En clair, ce qu'ils veulent vraiment, c'est pouvoir bénéficier d'une protection d'assurance, de placements rentables et d'une réduction d'impôt.

Conclusion? Ils veulent un placement fiscalement avantageux. La solution : UltraVision.

Faites découvrir à vos clients un moyen tout simple de placer leurs épargnes.
Grâce à l'assurance. Grâce à UltraVision.

** Sondage réalisé en ligne par Research House au nom de la Financière Manuvie auprès de 400 Canadiens âgés de 35 à 65 ans, du 1^{er} au 3 octobre 2009. Les répondants devaient avoir un actif d'au moins 200 000 \$ (à l'exclusion des biens immobiliers et des fonds de régimes de retraite d'employeur).*

Il faut le voir pour le croire

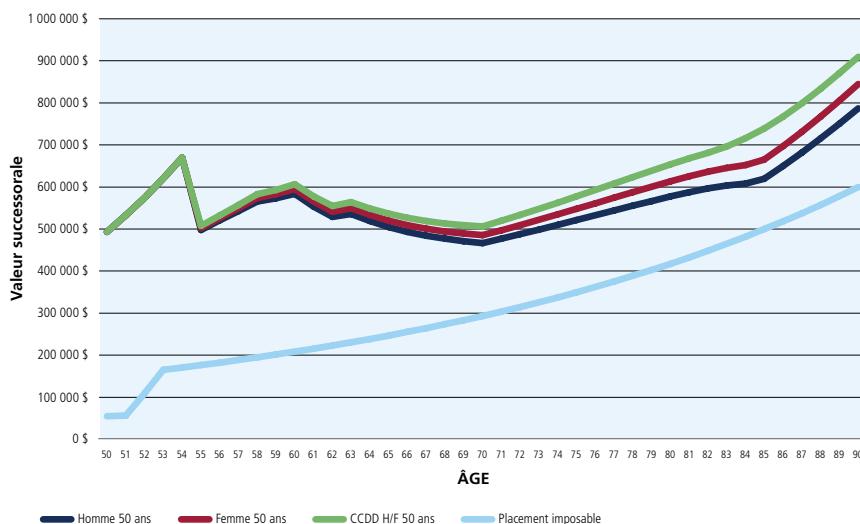
Les graphiques suivants montrent que la valeur successorale d'UltraVision peut excéder celle d'un placement non imposable traditionnel. Ils comparent le rendement au décès d'un contrat UltraVision avec le rendement après impôt d'un placement imposable.

1. Cette comparaison porte sur deux portefeuilles équilibrés identiques.* L'un de ces portefeuilles fait partie d'un contrat UltraVision.

Pour chacun des scénarios suivants portant sur UltraVision, nous avons supposé qu'un dépôt de 50 000 \$ est effectué chaque année pendant trois ans, que le taux de rendement est de 5 % et que le taux d'imposition marginal est de 45 %. Tous les assurés présentent un risque normal (tarification selon l'indice-santé 3).

Michel a 50 ans et le taux différentiel de son contrat UltraVision est de 0,75 %. Suzanne a également 50 ans et son taux différentiel est de 0,53 %. S'ils souscrivent un contrat sur deux têtes (couverture conjointe dernier décès [CCDD] dont le capital-décès est payable uniquement au décès du dernier assuré), le taux différentiel sera de 0,30 %.

Comparaison de la valeur successorale – Portefeuille équilibré



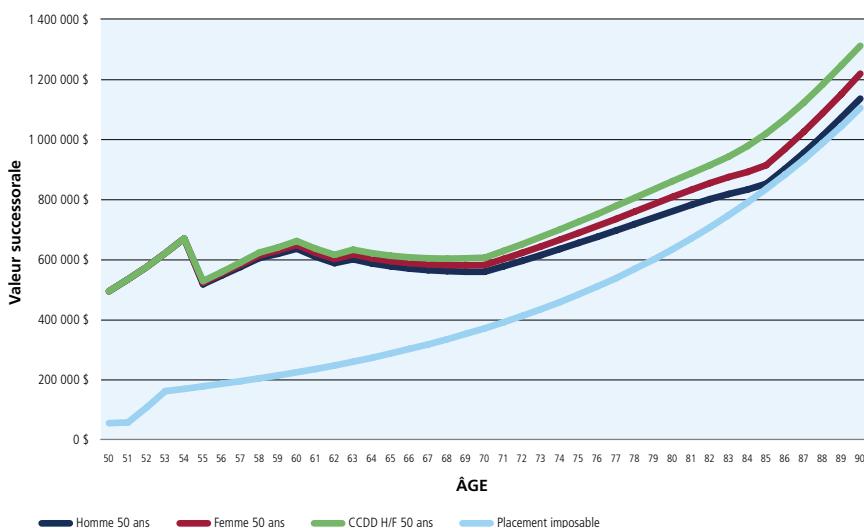
*On suppose que le revenu imposable est constitué de 30 pour cent d'intérêts, de 20 pour cent de dividendes, de 20 pour cent de gains en capital reportés et de 30 pour cent de gains en capital réalisés.

2. Cette comparaison porte sur deux portefeuilles de croissance identiques.* L'un de ces portefeuilles fait partie d'un contrat UltraVision alors que l'autre fait partie d'un fonds commun de catégorie de société.

Pour chacun des scénarios suivants portant sur UltraVision, nous avons supposé qu'un dépôt de 50 000 \$ est effectué chaque année pendant trois ans, que le taux de rendement est de 6 % et que le taux d'imposition marginal est de 45 %. Tous les assurés présentent un risque normal (tarification selon l'indice-santé 3).

Michel a 50 ans et le taux différentiel de son contrat UltraVision est de 0,75 %. Suzanne a également 50 ans et son taux différentiel est de 0,53 %. S'ils souscrivent un contrat sur deux têtes (couverture conjointe dernier décès [CCDD] dont le capital-décès est payable uniquement au décès du dernier assuré), le taux différentiel sera de 0,30 %.

Comparaison de la valeur successorale – Portefeuille de croissance



On suppose que les gains en capital sont reportés à 100 % pour les fonds communs de placement de catégorie de société. On suppose également que le ratio des frais de gestion (RFG) des fonds communs de placement de catégorie de société est égal au RFG des fonds communs de placement des catégories autres que société.

Des options de placement supérieures

UltraVision offre plus de 50 comptes de placement différents – un tel choix permettra à vos clients de se constituer un portefeuille qui correspond parfaitement à leur profil de risque et à leur profil d'épargnant. De plus, dans un contrat UltraVision, vos clients pourront transférer des fonds librement d'un compte de placement à un autre.

Quatre types de comptes de placement sont offerts :

- 1) **Les comptes gérés** – ils sont liés aux rendements des meilleurs fonds communs de placement.
- 2) **Les comptes indiciaux** – ils procurent des rendements liés aux indices du marché.
- 3) **Les comptes indiciaux équilibrés** – ils sont liés au rendement des bons du Trésor du Canada et à certains indices des actions et des obligations et présentent l'avantage de constituer des portefeuilles de placement déjà prêts à l'emploi.
- 4) **Les comptes à revenu fixe** (comptes de placement garanti, compte CPG pondéré et compte d'épargne).

Voir double et même triple...

Incitatif Dépôts multiples d'UltraVision

Il y a des avantages évidents à espacer les dépôts : cela permet de maintenir au minimum le montant d'assurance de votre client et le coût de l'assurance. Par exemple, si votre client prévoit ne faire qu'un seul dépôt de 250 000 \$ dans son contrat UltraVision, il pourrait avoir besoin d'une assurance de 2 000 000 \$. Toutefois, s'il fait cinq dépôts de 50 000 \$ chacun échelonnés sur plusieurs années, il pourrait n'avoir besoin que de 400 000 \$ d'assurance. Dans le premier exemple, le montant d'assurance exigé étant plus élevé, il représente un plus grand risque (car le risque de mortalité est plus élevé). Lorsqu'un seul dépôt est effectué, Manuvie est donc tenue d'appliquer un taux supérieur à celui qu'elle applique lorsque des dépôts multiples sont échelonnés sur plusieurs années.

Pour encourager vos clients à effectuer des dépôts multiples, UltraVision offre une réduction sur le taux différentiel ainsi qu'un boni.

Réduction du taux différentiel

À l'établissement du contrat, nous appliquons le taux différentiel initial tout au long de la première année contractuelle. À compter de la seconde année et jusqu'à la fin de la cinquième année contractuelle, un taux différentiel réduit pourra être appliqué au contrat. Deux réductions de taux sont offertes :

1. Une première réduction s'applique si, entre l'année contractuelle deux et l'année contractuelle cinq, le total des dépôts nets est supérieur ou égal à deux fois le total des dépôts nets de première année.*
2. Une réduction supplémentaire s'applique si, entre l'année contractuelle deux et l'année contractuelle cinq, le total des dépôts nets est supérieur ou égal à trois fois le total des dépôts nets de première année.*

Après cinq années, le taux est fermé et demeure fixe jusqu'à 85 ans, puis il est réduit à zéro.

Voici quelques exemples :

Âge (Indices-santé 3)	Dépôt initial	Dépôt double	Dépôt triple
Homme			
35	0,90 %	0,61 %	0,45 %
50	1,50 %	1,01 %	0,75 %
65	3,30 %	2,23 %	1,65 %
Femme			
35	0,63 %	0,43 %	0,32 %
50	1,05 %	0,71 %	0,53 %
65	2,31 %	1,56 %	1,16 %
Couverture conjointe dernier décès			
35	0,54 %	0,32 %	0,24 %
50	0,68 %	0,41 %	0,30 %
65	1,50 %	0,90 %	0,67 %

* Dépôts bruts moins retraits bruts.

En mettant à profit l'incitatif Dépôts multiples, les clients peuvent beaucoup économiser sur le coût de leur assurance.

Boni

La cinquième année, si le client a tiré parti de l'incitatif Dépôts multiples, il peut être admissible à un boni, lequel sera porté au crédit de la valeur de ses comptes au début de la sixième année.

Le boni est basé sur l'écart entre le taux différentiel appliqué durant les cinq premières années contractuelles et le taux différentiel qui est fermé à la fin de la cinquième année contractuelle.

Retraits

Les clients peuvent en tout temps effectuer des retraits sur la valeur de rachat de leur contrat, pourvu que la valeur des comptes laissée dans le contrat soit d'au moins 25 000 \$. Les retraits effectués durant les 12 premières années contractuelles font l'objet de frais de retraits partiels de cinq pour cent. Les retraits peuvent être imposés comme un revenu et entraîner une réduction du montant de l'assurance. Les frais de rachat sont applicables aux rachats intégraux effectués durant les 12 premières années, plus un mois.

UltraVision devient réellement avantageux quand on laisse les fonds s'accumuler dans le contrat jusqu'au décès et que la valeur des comptes et le montant de l'assurance sont ensuite versés en franchise d'impôt aux bénéficiaires.

Changement pour le coût uniforme de l'assurance

Les clients peuvent passer du coût de l'assurance basé sur le taux différentiel au coût uniforme de l'assurance, à tout moment à compter du 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.

Une fois le changement apporté, nous cesserons de rajuster automatiquement le montant de l'assurance, mais nous effectuerons des déductions mensuelles sur le contrat pour payer l'assurance, comme nous le faisons pour les contrats d'assurance vie universelle traditionnels. Les taux du coût de l'assurance seront basés sur l'âge du client au moment du changement.

Tranquillité d'esprit accrue

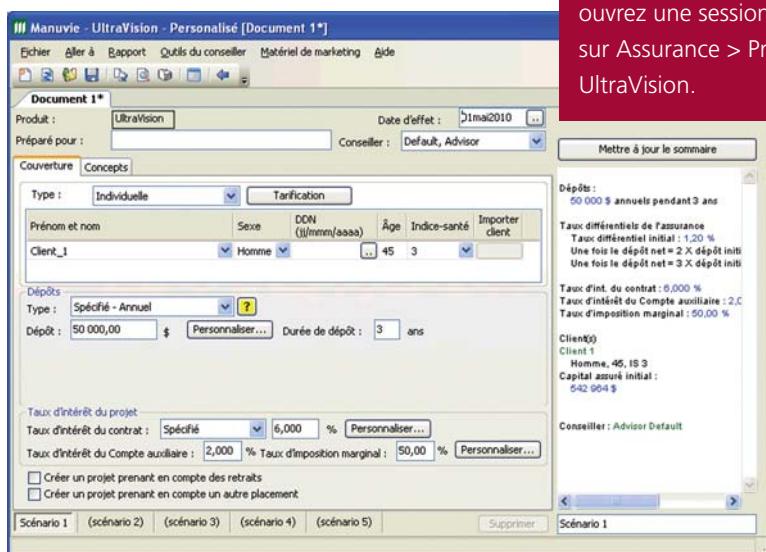
UltraVision offre une prestation d'invalidité qui permet à vos clients d'accéder en franchise d'impôt à la valeur de rachat de leur contrat, s'ils deviennent invalides.

Notre service d'assistance UltraVision vous aidera à y voir plus clair.

Nous tenons absolument à vous donner le soutien dont vous pourrez avoir besoin lorsque vos clients soumettront une proposition UltraVision. À cette fin, nous avons formé une équipe de spécialistes qui vous guidera dans tous les aspects du processus de tarification et de souscription. Pour communiquer avec cette équipe, composez le 1 877 750-6043, ou envoyez un courriel à ultravisionconcierge@manulife.com.

En un coup d'œil, vous verrez comme ce contrat est simple!

Notre logiciel de projets informatisés Système Diamant est le meilleur moyen de montrer à vos clients ce qu'un contrat UltraVision peut faire pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers. Et, comme UltraVision est par définition très simple, la création d'un projet informatisé l'est aussi. Voyez par vous-même :



The screenshot shows the 'Manuvie - UltraVision - Personnalise [Document 1*]' window. It features a menu bar with 'Fichier', 'Aller à', 'Rapport', 'Outils du conseiller', and 'Matériel de marketing'. The main area is divided into several sections: 'Document 1*' with fields for 'Produit: UltraVision' and 'Date d'effet: 1mai2010'; 'Couverture' with 'Type: Individuelle' and 'Tarification'; 'Prénom et nom', 'Sexe', 'DDN', 'Âge', and 'Indice-santé' fields; 'Dépôts' with 'Type: Spécifié - Annuel' and 'Dépôt: 50 000,00 \$'; 'Taux d'intérêt du projet' with 'Taux d'intérêt du contrat: Spécifié 6,000 %'; and 'Taux d'intérêt du Compte auxiliaire: 2,000 %'. A summary panel on the right lists 'Dépôts: 50 000 \$ annuels pendant 3 ans', 'Taux différentiel de l'assurance', and 'Capital assuré initial: 542 994 \$'. At the bottom, there are tabs for 'Scénario 1' through 'Scénario 5'.

Pour télécharger le logiciel Système Diamant, ouvrez une session dans Inforep et cliquez sur Assurance > Produits > Produits Vie > UltraVision.

Votre client aura un aperçu clair et détaillé de son contrat UltraVision.

Les relevés que nous envoyons aux titulaires de contrats VU ont été maintes fois primés pour la qualité de leur présentation et la clarté de l'information qu'ils contiennent.

En consultant leur relevé UltraVision, vos clients auront un aperçu clair et détaillé du rendement de leur contrat. C'est une façon pour nous de simplifier encore plus la gestion du contrat UltraVision.

Il reste encore beaucoup de choses à voir.

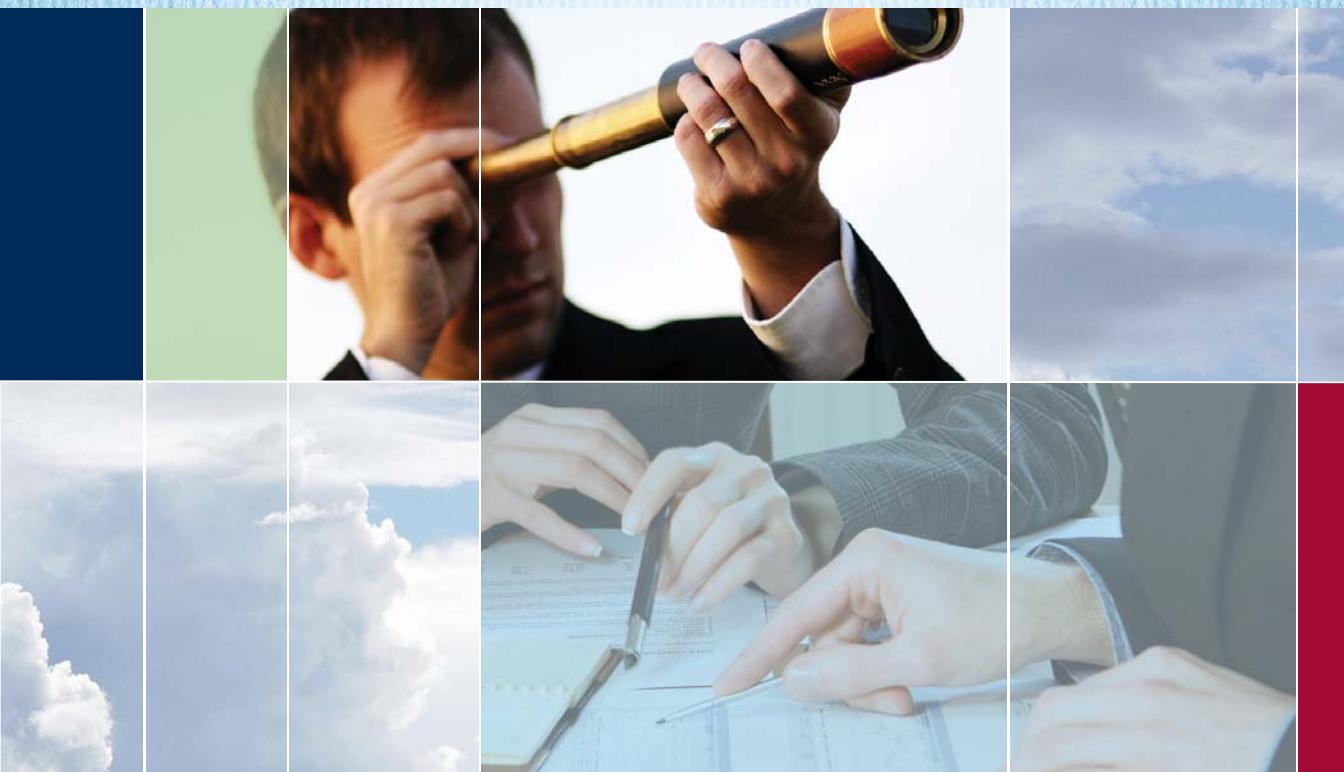
Nous sommes persuadés que vous et vos clients souhaitez en savoir plus sur UltraVision. Nous avons donc créé à votre intention du matériel de marketing et de soutien. Pour y accéder, allez sur :

Inforep > Assurance > Produits > Produits Vie > UltraVision > Matériel de marketing.

Solidité et stabilité

En optant pour Manuvie, vous choisissez une société à la solidité financière inégalée qui met tout en œuvre pour protéger les intérêts de ses titulaires de contrats. Soyez certain que nous honorerons les engagements liés à nos produits et services.

U L T R A V I S I O N U Z D T F D F N P T H P H U N T D Z E F A E F E



UltraVision est un produit et une marque de commerce déposée de la Financière Manuvie (La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers).

Le présent document est protégé par le droit d'auteur. Il ne peut être reproduit sans l'autorisation écrite de Manuvie.

Le nom Financière Manuvie et le logo qui l'accompagne sont des marques de service et de commerce déposées, réservées à l'usage de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et de ses sociétés affiliées, y compris la Société Financière Manuvie.

 **Financière Manuvie**

Pour votre avenir