

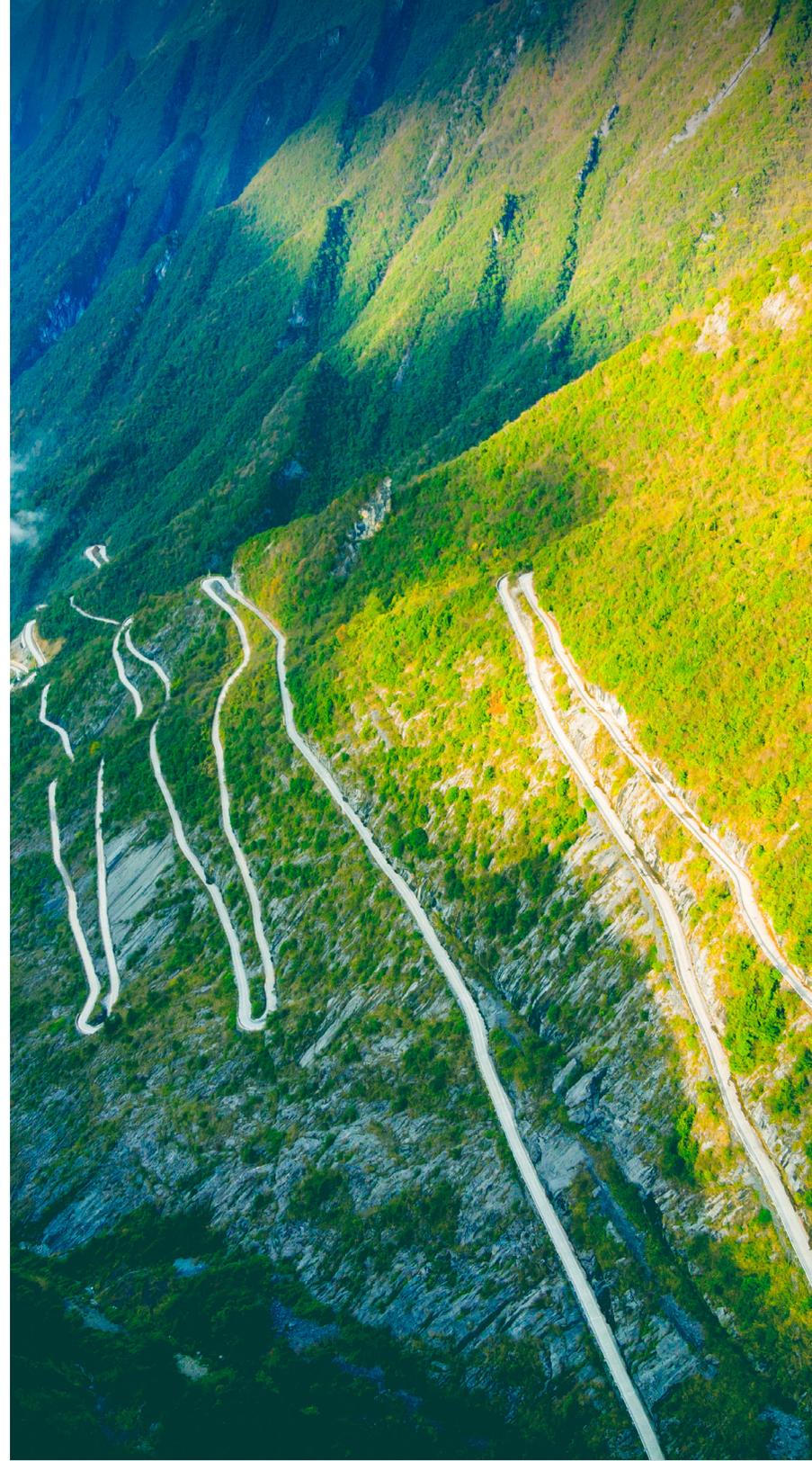


Assurance vie permanente

---

# Guide sur l'assurance permanente de Manuvie

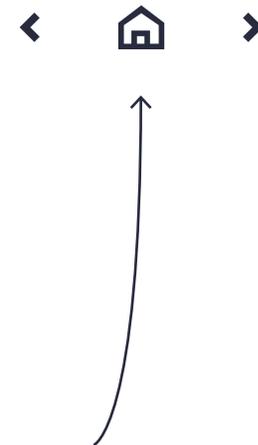
La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers



## Comment naviguer



Les onglets du menu latéral vous dirigent vers les différentes sections du présent document.



Ces icônes vous aident à naviguer dans le document :

- ◀ Page précédente
- 🏠 Table des matières
- ▶ Page suivante
- 🔍 Cliquez ici pour en savoir plus

## 04 Pourquoi Manuvie

## 06 Assurance vie universelle

07 VU Manuvie

## 08 Assurance vie entière

09 Vie Manuvie avec participation

10 Performax Or

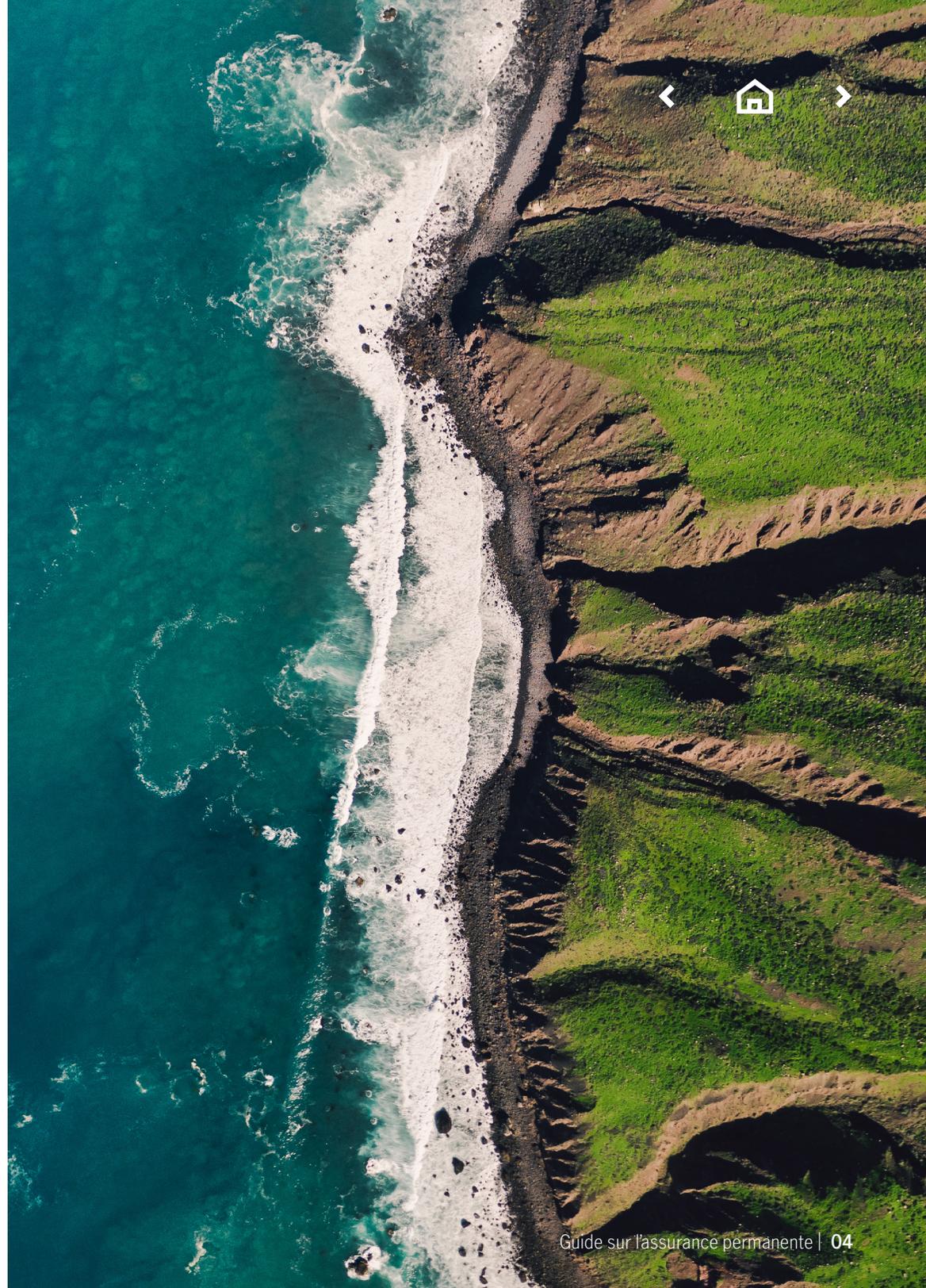
## 11 Choisir le bon produit

13 Études de cas

14 Situations

# Générer des ventes en faisant concorder les besoins des clients au bon produit

Manuvie offre une gamme de contrats d'assurance vie permanente (vie universelle et vie entière) conçus pour protéger vos clients, leur famille et leur entreprise. En plus d'assurer une protection la vie durant, nos contrats offrent aussi de la souplesse et d'autres avantages.



En comprenant comment les caractéristiques uniques de notre gamme de produits d'assurance vie permanente répondent aux différents besoins des clients, vous serez plus en mesure de générer de nouvelles occasions de vente auprès des clients actuels et potentiels. C'est la raison d'être de ce guide. En plus de vous présenter nos contrats d'assurance vie universelle et d'assurance vie entière, il vous aidera à recommander la meilleure solution pour chaque client en fonction de cinq facteurs clés :

# 1

## Tolérance au risque

Vos clients recherchent-ils un rendement et des paiements garantis? Sont-ils prêts à tolérer le risque de placement et la possibilité de rendements négatifs?

# 2

## Croissance

Vos clients recherchent-ils une augmentation du montant de leur assurance au fil du temps? S'attendent-ils à une augmentation à court terme de leurs placements ou cherchent-ils une croissance à long terme?

# 3

## Souplesse

Vos clients souhaitent-ils pouvoir modifier le montant de la couverture et des primes ou la date des dépôts après l'établissement du contrat? Dans quelle mesure les options de placement souples sont-elles importantes pour eux?

# 4

## Style de placement

Vos clients préfèrent-ils une approche « active » ou « passive » pour le volet placement de leur contrat? Veulent-ils avoir accès à des placements en actions?

# 5

## Simplicité

Vos clients sont-ils à l'aise si des calculs complexes sont requis pour comprendre leur contrat ou la transparence et la clarté sont-elles une priorité plus importante pour eux?



## Pourquoi souscrire une assurance permanente?

L'assurance vie universelle et l'assurance vie entière offrent à vos clients des avantages qui vont bien au-delà de la couverture temporaire offerte par l'assurance vie temporaire. Les avantages sont les suivants :

- Protection la vie durant
- Croissance de l'épargne à l'abri de l'impôt
- Transfert du patrimoine
- Planification successorale
- Revenu de retraite

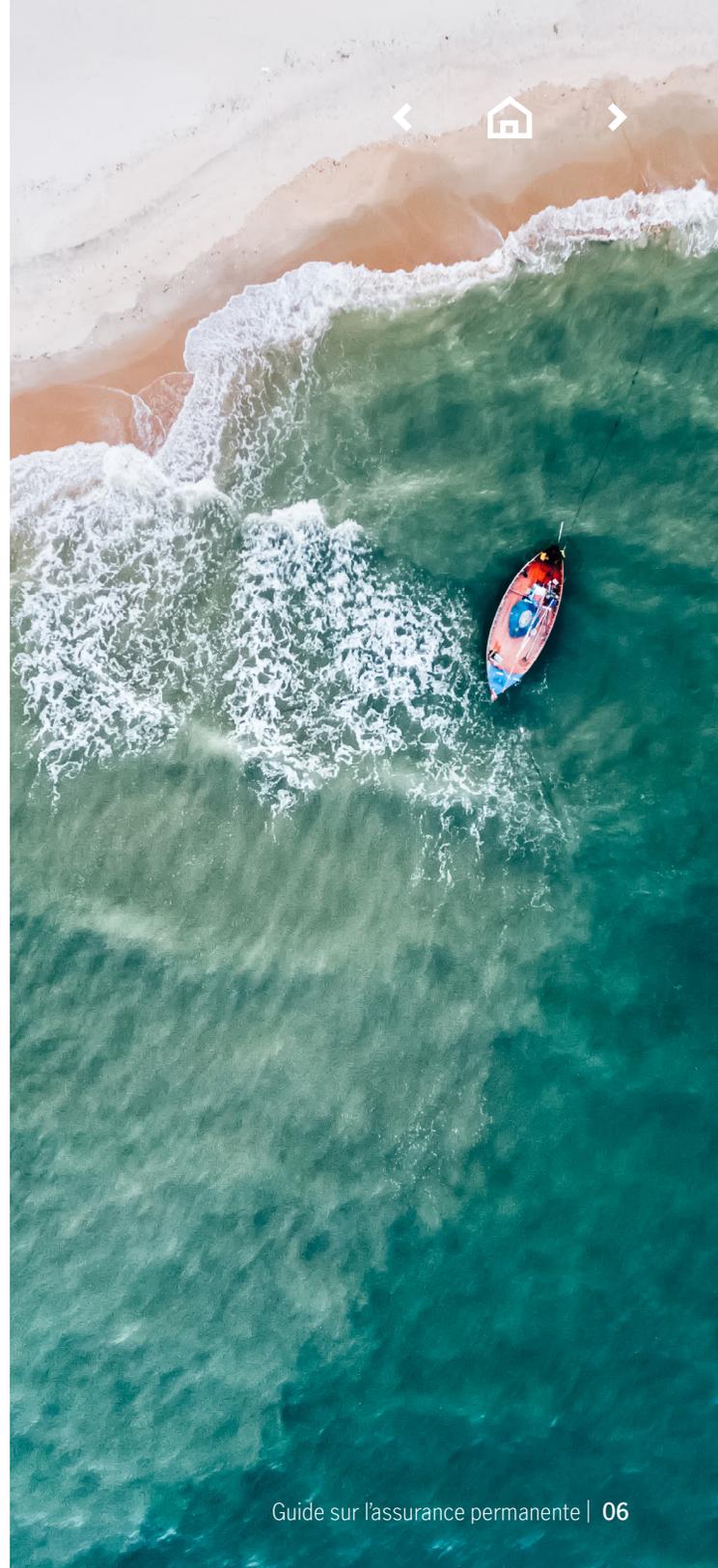


# Assurance vie universelle

L'assurance vie universelle offre souplesse et protection la vie durant. Les titulaires de contrat peuvent rajuster le montant d'assurance à la hausse ou à la baisse à mesure que leur situation évolue, et les primes peuvent être payées en tout temps et en tout montant, sous réserve des coûts minimums du contrat et des règles fiscales. La valeur de rachat, à mesure qu'elle augmente, peut servir à payer les primes, être fournie en garantie d'un prêt ou retirée à titre de revenu (à noter que les retraits peuvent être assujettis à l'impôt ou à des frais). Il peut s'agir d'un bon choix pour les clients qui ont des besoins en matière de succession ou de fiscalité et qui souhaitent une certaine souplesse pour modifier le calendrier des paiements et le montant d'assurance.

## Idéal pour les clients qui recherchent :

- Une protection à long terme simple et une croissance des placements à imposition différée
- Un montant de couverture d'assurance maximum dès le premier jour
- Un moyen de maximiser le montant d'argent qui peut être transféré hors de leur société en franchise d'impôt
- La liberté de choisir leurs options de placement ou d'adopter une approche passive
- Des paiements souples et la possibilité de modifier le montant d'assurance
- Des coûts de l'assurance garantis



# VU Manuvie

D'une étape à l'autre de la vie, les besoins de vos clients évolueront inévitablement. La VU Manuvie est une protection permanente qui offre la souplesse nécessaire pour s'adapter. Les clients peuvent rajuster le montant d'assurance, modifier le montant et la périodicité des versements ou modifier leurs options de placement tout en constituant leur patrimoine à l'abri de l'impôt.



## Comment la VU Manuvie se démarque-t-elle de la concurrence?



### Coûts moins élevés

Les frais de la VU Manuvie sont parmi les plus bas du secteur, et il n'y a pas de frais de gestion pour les comptes d'obligations, les comptes équilibrés et les comptes gérés en actions.



### Rendements potentiels plus élevés

Selon les options de placement choisies, les clients peuvent tirer profit d'une majoration de taux pour compenser les frais de gestion. Cette majoration peut faire une différence de plus de deux points de pourcentage entre le taux net illustré et ceux des autres produits d'assurance vie universelle sur le marché.



### Réduction de la volatilité

Vos clients bénéficient de la solidité d'une combinaison de placements à la fois diversifiés et équilibrés. De plus, ils peuvent choisir un compte de placement lié à un fonds de placement vie entière offrant des rendements nivelés. Le « nivellement » permet de répartir les gains et les pertes sur une plus longue période au lieu de les constater immédiatement, ce qui contribue à réduire la volatilité.



Apprenez-en davantage sur la [VU Manuvie](#) et accédez aux documents à transmettre à vos clients.

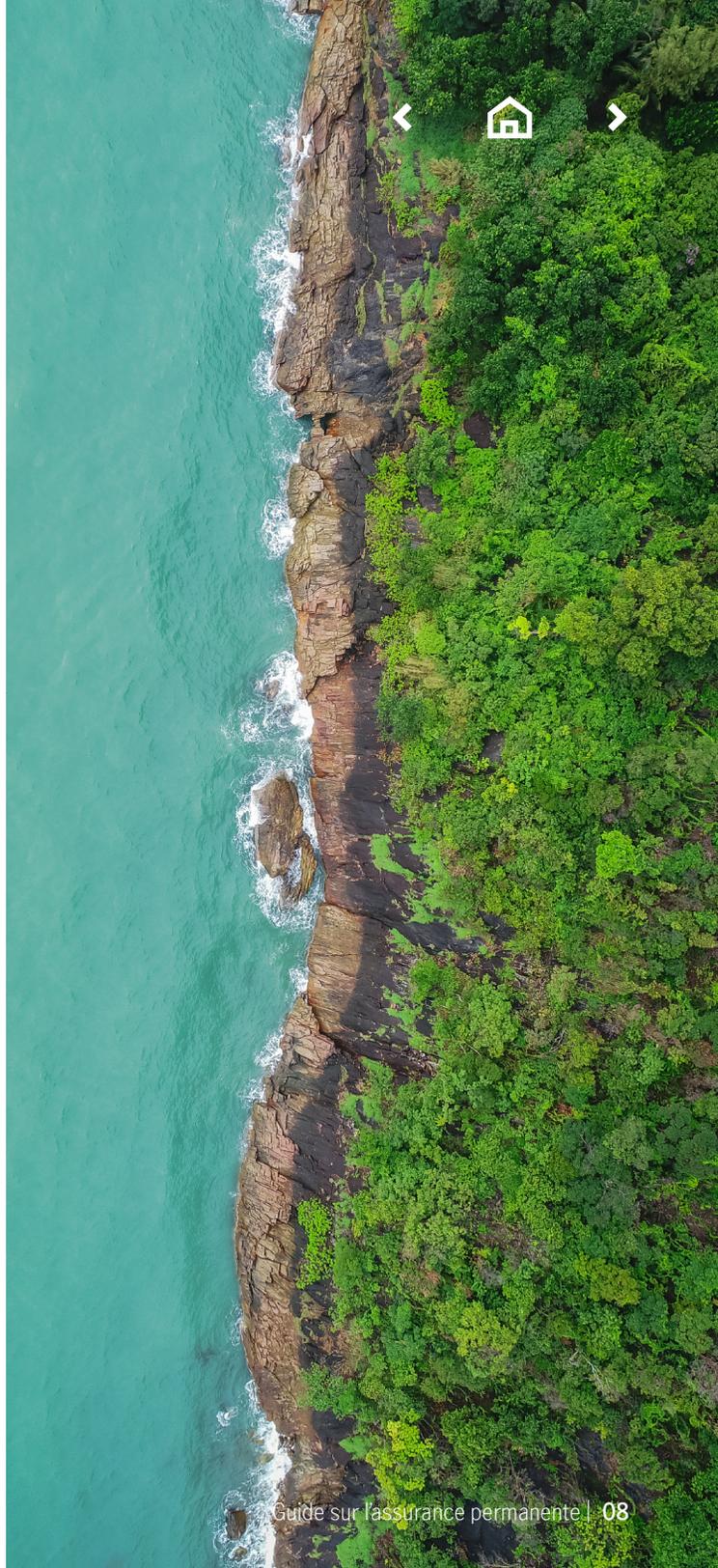
# Assurance vie entière

L'assurance vie entière offre une protection la vie durant ainsi qu'une valeur de rachat garantie qui croît au fil du temps. Les primes sont fixes et il est garanti qu'elles ne changeront pas. Le volet placement du régime est géré par la compagnie d'assurance, sans participation des titulaires de contrat. L'assurance vie entière peut s'avérer un bon choix pour les clients qui ont une vision à long terme et qui s'attendent à une augmentation de leur succession et de leurs obligations fiscales.

## Idéal pour les clients qui recherchent :

- Un autre moyen de générer un report d'impôt sur les profits lorsqu'ils ont atteint le plafond de cotisation de leur régime enregistré
- Des primes d'assurance garanties
- Un moyen de compenser l'accroissement d'une succession ou d'une obligation fiscale
- Une garantie pour un prêt bancaire
- Un moyen de transmettre le patrimoine accumulé dans une société privée
- Un revenu additionnel à la retraite
- Une croissance des placements à imposition différée qu'ils n'auront pas à gérer

Manuvie offre des contrats d'assurance vie entière avec participation (Vie Manuvie avec participation) et sans participation (Performax Or<sup>MC</sup>).



# Vie Manuvie avec participation

Grâce au contrat Vie Manuvie avec participation, vos clients constatent une croissance immédiate de la valeur de rachat de leur contrat. De plus, ils ont la possibilité de recevoir une participation annuelle en fonction du rendement global de la gamme de produits. Cette participation peut être reçue en espèces ou utilisée pour souscrire des montants additionnels d'assurance entièrement libérée.



## Comment la Vie Manuvie avec participation se démarque-t-elle de la concurrence?



### Souplesse de l'option Dépôts

L'option Dépôts du produit Vie Manuvie avec participation permet aux clients d'effectuer des dépôts dans leur contrat en plus de leurs primes périodiques afin d'augmenter leur couverture et leurs valeurs de rachat – sans tarification. Cette couverture est permanente et aucune prime continue n'est exigée. Chaque contrat Vie Manuvie avec participation est assorti d'un plafond global préapprouvé par défaut pour l'option Dépôts, même s'il résulte de la transformation d'une assurance temporaire<sup>1</sup>. Le plafond global n'expire jamais et les versements peuvent être effectués en tout temps au cours de l'année. Vos clients peuvent même sauter un nombre illimité d'années sans perdre leurs droits.

<sup>1</sup> L'option Dépôts n'est pas offerte si le client est assujéti à une surprime supérieure à 250 % ou s'il a choisi le versement des participations en espèces.



### Soutien en cas d'invalidité

Vos clients peuvent accéder à la valeur de rachat de leur contrat en franchise d'impôt s'ils souffrent d'une invalidité totale ou de nature catastrophique.



### Augmentation de l'espace fiscal avec des avenants d'assurance temporaire

Vos clients peuvent choisir d'ajouter en tout temps un avenant d'assurance temporaire à leur contrat existant. Non seulement cela leur permet-il de majorer leur couverture d'assurance, mais aussi d'augmenter l'espace fiscal du contrat, ce qui procure à vos clients un plafond plus élevé pour l'option Dépôts.



Apprenez-en davantage sur la Vie Manuvie avec participation et accédez aux documents à transmettre à vos clients.

# Performax Or

Performax Or, c'est une question de sécurité. Cette assurance vie entière sans participation offre une protection la vie durant, un capital-décès garanti et des valeurs de rachat garanties, en plus d'une faible volatilité et d'avantages fiscaux. En outre, les contrats peuvent générer chaque année un crédit de rendement que vos clients peuvent utiliser de diverses façons.



## Comment Performax Or se démarque-t-elle de la concurrence?



### Transparence

Nous expliquons à vos clients comment les valeurs des contrats sont générées.



### Moins de risque

Le rendement du contrat est fondé uniquement sur le rendement du fonds de placement Performax Or. Vos clients ne sont pas assujettis aux risques liés à la mortalité, aux déchéances, aux dépenses, etc.



### Soutien en cas d'invalidité

Vos clients peuvent accéder à la valeur de rachat de leur contrat en franchise d'impôt s'ils souffrent d'une invalidité totale ou de nature catastrophique.



Apprenez-en davantage sur [Performax Or](#) et accédez aux documents à transmettre à vos clients.

# Associez les besoins de vos clients à l'un des contrats Manuvie



Utilisez ce tableau récapitulatif pour choisir le régime d'assurance vie permanente de Manuvie qui répond le mieux aux besoins de vos clients en matière de sécurité, de potentiel de croissance, de souplesse, d'options de placement et de simplicité.

Besoins du client	VU Manuvie	Vie Manuvie avec participation	Performax Or
<b>Tolérance au risque</b> Vos clients recherchent-ils des garanties?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Capital-décès garanti</li> <li>Taux garantis du coût de l'assurance</li> <li>Frais garantis sur les comptes de placement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Primes garanties, valeur de rachat garantie et montant d'assurance garanti</li> <li>Les rendements nivelés aident à réduire la volatilité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Primes garanties, valeur de rachat garantie et montant d'assurance garanti</li> <li>Les rendements nivelés aident à réduire la volatilité</li> </ul>
<b>Croissance</b> Vos clients souhaitent-ils augmenter leur protection au fil du temps?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les clients peuvent accroître le capital-décès en augmentant les versements (sous réserve de l'espace fiscal disponible).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La participation annuelle procure un potentiel de croissance à la hausse</li> <li>Les clients peuvent effectuer des dépôts supplémentaires (sous réserve des plafonds annuels et globaux).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le crédit de rendement annuel procure un potentiel de croissance à la hausse</li> <li>Les clients peuvent effectuer des dépôts supplémentaires (sous réserve des plafonds annuels et globaux).</li> </ul>
<b>Souplesse</b> Vos clients veulent-ils être en mesure d'apporter des changements après la souscription?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les clients peuvent rajuster le capital-décès, modifier le montant et la périodicité des primes ou modifier leurs options de placement.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'option Dépôts permet aux clients de sauter des versements sans perdre leurs droits et d'effectuer des dépôts additionnels en tout temps (sous réserve des plafonds annuels et globaux).</li> <li>Les clients peuvent prolonger la durée de la prime.</li> <li>L'option de participation permet le remplacement de l'affectation des participations d'assurance libérée par l'option de versement des participations en espèces et vice versa (la tarification peut être requise).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'option Dépôts permet aux clients d'effectuer des dépôts supplémentaires en tout temps (sous réserve des plafonds annuels et globaux) et de reporter les versements jusqu'à concurrence de cinq ans sans perdre leurs droits.</li> <li>L'option de crédit de rendement peut être modifiée (la tarification peut être requise).</li> </ul>

Besoins du client	VU Manuvie	Vie Manuvie avec participation	Performax Or
<p><b>Options de placement</b></p> <p>Vos clients désirent-ils gérer leurs propres placements?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les investisseurs actifs peuvent choisir parmi plus de 50 options de placement de premier ordre.</li> <li>Les investisseurs passifs peuvent choisir un compte de placement géré par Manuvie conçu pour atténuer l'incidence des fluctuations du marché.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les primes de la composante de placement gérée par Manuvie sont investies dans le compte canadien des contrats avec participation de Manuvie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les primes de la composante de placement gérée par Manuvie sont investies dans le Fonds de placement Performax Or.</li> </ul>
<p><b>Simplicité</b></p> <p>Dans quelle mesure vos clients sont-ils à l'aise avec les calculs complexes?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les contrats simplifiés fournissent à vos clients tous les renseignements qui sont pertinents pour eux – et rien de plus.</li> <li>Les renseignements sur les calculs sont fournis dans le contrat.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les contrats simplifiés fournissent à vos clients tous les renseignements qui sont pertinents pour eux – et rien de plus.</li> <li>Le calcul des participations n'est pas divulgué.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les contrats simplifiés fournissent à vos clients tous les renseignements qui sont pertinents pour eux – et rien de plus.</li> <li>Les renseignements sur les calculs sont fournis dans la brochure du <a href="#">calcul du crédit de rendement</a>.</li> </ul>

# Études de cas

Les produits d'assurance ne conviennent pas à toutes les personnes. La solution d'assurance vie permanente la plus adaptée aux besoins de vos clients dépendra de leur situation personnelle. Dans les trois exemples qui suivent, vous verrez comment la situation particulière d'un client rendra certaines solutions plus appropriées que d'autres.



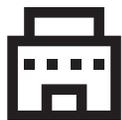
## Voici Rosie

Rosie est une non-fumeuse de 55 ans. Elle a atteint le plafond de cotisation de ses REER et de ses CELI, et elle prévoit prendre sa retraite à 65 ans. Elle dispose de 18 000 \$ par année pendant 10 ans qui pourraient être utilisés pour une solution d'assurance.

	<b>Vie Manuvie avec participation Payable pendant 20 ans</b> Taux actuel moins 2 % (4 %)	<b>VU Manuvie, compte Or CDA uniforme jusqu'à 100 ans</b> Taux d'intérêt du contrat de 3 %	<b>VU Manuvie, compte Or TRA jusqu'à 85 ans</b> Taux d'intérêt du contrat de 3 %
<b>Montant d'assurance</b>	238 000 \$	419 883 \$	557 372 \$ (capital-décès uniforme)
<b>Prime de base/paiement minimum</b>	10 852 \$	6 347 \$	2 907 \$ (minimum de première année) Augmente annuellement
<b>Versement de l'option Dépôts/financement supplémentaire</b>	7 148 \$	11 653 \$	15 093 \$
<b>Paiement annuel total</b>	18 000 \$ pendant 10 ans	18 000 \$ pendant 10 ans	18 000 \$ pendant 10 ans



Quelle est la *meilleure* solution pour Rosie?  
Cela dépend de sa situation.



## Situation 1 : Propriétaire d'entreprise

Supposons que Rosie possède sa propre entreprise. Le contrat sera détenu par la société. Dans ce cas, une option TRA pourrait être la meilleure solution, puisqu'elle procure le crédit le plus élevé au titre du compte de dividendes en capital (CDC) pour l'entreprise.

	<b>Vie Manuvie avec participation Payable pendant 20 ans Taux actuel moins 2 % (4 %)</b>	<b>VU Manuvie, compte Or CDA uniforme jusqu'à 100 ans Taux d'intérêt du contrat de 3 %</b>	<b>VU Manuvie, compte Or TRA jusqu'à 85 ans Taux d'intérêt du contrat de 3 %</b>
<b>CDC à 85 ans</b>	267 208 \$	443 281 \$	557 372 \$



## Situation 2 : Revenu de retraite

Rosie cherche peut-être à compléter son revenu de retraite, et vous recommandez un Plan d'assurance-retraite (PAR). Dans ce cas, le contrat Vie Manuvie avec participation pourrait être la meilleure solution, puisqu'il offre la valeur de rachat la plus élevée à 85 ans, ce qui permet une avance plus importante sur le contrat.

	<b>Vie Manuvie avec participation Payable pendant 20 ans Taux actuel moins 2 % (4 %)</b>	<b>VU Manuvie, compte Or CDA uniforme jusqu'à 100 ans Taux d'intérêt du contrat de 3 %</b>	<b>VU Manuvie, compte Or TRA jusqu'à 85 ans Taux d'intérêt du contrat de 3 %</b>
<b>Valeur de rachat à 85 ans</b>	294 824 \$	75 464 \$	0 \$



## Situation 3 : Souplesse de paiement

Que se passe-t-il si Rosie est une professionnelle de la vente et que son revenu est variable? Elle cherchera la souplesse des paiements pour les années où elle pourrait ne pas atteindre ses objectifs de vente. Dans ce cas, une TRA jusqu'à l'âge de 85 ans pourrait être la meilleure solution, puisqu'elle offre un coût garanti peu élevé pendant les premières années, et qu'un peu de surprovisionnement conviendrait bien si elle souhaitait prendre un congé de primes.

	<b>Vie Manuvie avec participation Payable pendant 20 ans Taux actuel moins 2 % (4 %)</b>	<b>VU Manuvie, compte Or CDA uniforme jusqu'à 100 ans Taux d'intérêt du contrat de 3 %</b>	<b>VU Manuvie, compte Or TRA jusqu'à 85 ans Taux d'intérêt du contrat de 3 %</b>
<b>Prime de base/paiement minimum</b>	10 852 \$	6 347 \$	2 907 \$ (minimum de première année) Augmente annuellement

À titre indicatif seulement. Renseignements en date du 11 janvier 2021.

Vous voulez en savoir plus sur l'assurance vie permanente de Manuvie?

Visitez le **Portail des conseillers** ou communiquez avec votre représentant du service des ventes de Manuvie.

VU Manuvie et Vie Manuvie avec participation sont des contrats établis et offerts par Manuvie (La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers). VU Manuvie – Uniforme Compte de placement Or, VU Manuvie – TRA Compte de placement Or, VU Manuvie – TRA Placements au choix du client et VU Manuvie – Uniforme Placements au choix du client sont des produits offerts par Manuvie et des marques de commerce de cette dernière. Performax Or est une marque de commerce de Manuvie. Manuvie, le M stylisé et Manuvie & M stylisé sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence.