

QUI SONT LES CLIENTS DE FONDS DISTINCTS?



RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS





QUI SONT LES CLIENTS DE FONDS DISTINCTS?

Comme presque tous les conseillers en sécurité financière, vous avez des clients qui s'attendent à ce que, peu importe ce que vous faites d'autre, vous protégez au moins leur capital. Ce sont là des clients potentiels pour les fonds distincts, et il en existe de nombreux autres types, comme vous le constaterez. Les fonds distincts offrent une protection du capital** à l'échéance, la possibilité de cristalliser et de garantir les gains des placements, une garantie sur la prestation au décès, ainsi que des avantages pour la planification successorale et les propriétaires d'entreprise.

*** Les garanties sur les prestations à l'échéance et au décès fournissent une protection du capital par le biais des garanties sur les placements nets (le total des dépôts, réduit proportionnellement aux retraits effectués) à la date d'échéance de la police ou au décès du rentier.*

Dans le présent document, le terme « capital » fait référence aux placements nets.

QUI SONT LES CLIENTS DE FONDS DISTINCTS?

Voici des exemples de clients actuels et potentiels qui seront fort probablement intéressés par l'achat de fonds distincts. (Dans les scénarios suivants, chaque fois que la protection du capital est indiquée, on considérera que le bénéfice des gains cristallisés, réalisé grâce à la réinitialisation des garanties sur les prestations à l'échéance et au décès, comme le permettent les dispositions de la police, est également inclus dans la protection du capital.)

À des âges moins avancés et jusqu'aux années qui précèdent le départ à la retraite, l'argument de vente clé des fonds distincts est la protection du capital. Toutes les situations présentées dans cette section sont résolues grâce à la protection du capital fournie par les garanties sur les prestations à l'échéance et au décès des polices de fonds distincts.

SITUATION DU CLIENT	SOLUTION
Votre client est nouveau dans le monde des placements et n'est pas certain de vouloir investir dans des fonds communs de placement.	Le client peut choisir des fonds distincts et investir en toute tranquillité d'esprit, grâce à la protection du capital.
Votre client est un investisseur prudent qui ne détient que des titres tels que des certificats de placement garanti (CPG), des obligations d'épargne et un fonds du marché monétaire. Il a besoin de rendements plus élevés pour atteindre ses objectifs de placement, mais est préoccupé par la volatilité des marchés.	Grâce à la protection du capital des fonds distincts, le client peut investir dans des actions et obtenir des rendements plus élevés tout en protégeant son capital contre la volatilité des marchés.
Votre client investit dans des fonds communs de placement et veut augmenter son exposition aux actions, mais il est inquiet à l'idée de prendre plus de risques.	Le client peut ajouter des fonds distincts axés sur les actions à son portefeuille de fonds de placement, stimulant ainsi son rendement potentiel global tout en sécurisant son portefeuille grâce à un placement qui protège son capital.
Votre client a toujours investi dans des fonds communs de placement, mais, ayant subi des pertes considérables, il est à présent réticent d'investir à nouveau.	Ce scénario décrit le comportement d'un nombre important d'investisseurs qui ont réagi au marché baissier de 2009 en s'éloignant des actions. Toutefois, le placement dans des fonds distincts leur permet d'investir comme ils le faisaient auparavant, tout en étant, cette fois, confiants en ce qui concerne la protection de leur capital.
Votre client vit une situation familiale qui nécessite qu'il protège son capital au cours des prochaines années : ses enfants pourraient aller à l'université ou des parents âgés pourraient nécessiter des soins.	Ce client pourrait vouloir obtenir le rendement des actions, mais il est enclin à investir de façon prudente. Grâce aux fonds distincts, il peut poursuivre ses objectifs de placement, car il sait que son capital sera protégé 10 ou 15 ans plus tard.
Votre client investit dans des fonds communs de placement et veut réduire son exposition aux actions, en raison de sa situation actuelle ou parce qu'il est de moins en moins tolérant au risque avec le temps. Il n'est toutefois pas satisfait des rendements attendus des placements à revenu fixe.	Au lieu de délaisser les placements en actions en faveur des placements à revenu fixe, le client peut conserver la répartition actuelle de ses actifs en choisissant des fonds distincts, dont le capital est protégé, pour une partie de ses placements en actions.
Votre client, un investisseur axé sur la croissance ayant une tolérance au risque assez élevée, est sur le point d'ajouter des fonds dynamiques à son portefeuille.	Grâce à la protection du capital des fonds distincts, le client est en mesure d'investir là où il le souhaite, car il sait qu'il dispose d'un filet de sécurité qui protège son capital.
Votre client souhaite emprunter pour investir, mais s'inquiète des répercussions si ses placements perdaient de la valeur et valaient moins en fin de compte que le prêt qu'il a contracté.	Un client qui utilise l'effet de levier peut réduire son risque en protégeant son capital grâce au placement dans les fonds distincts.

Les clients qui sont à 15 ans ou moins de la retraite bénéficieront de la protection du capital. De plus, ils pourraient être intéressés par les différents avantages en matière de planification successorale auxquels donne droit le placement dans un contrat d'assurance qui offre des fonds distincts.

SITUATION DU CLIENT	SOLUTION
<p>Votre client est un investisseur à valeur nette élevée qui a déjà atteint ses objectifs de placement en vue de la retraite; en conséquence, il est tout aussi préoccupé par la protection que par l'accumulation de son patrimoine.</p>	<p>Le client peut investir dans des fonds distincts et continuer à rechercher la croissance tout en sauvegardant son patrimoine accumulé grâce à la protection du capital.</p>
<p>Votre client souhaite maintenir son exposition aux actions afin d'atteindre son objectif de retraite. Cependant, il a entendu dire qu'il devrait réduire ses placements en actions à l'approche de la retraite, car il disposera alors de moins de temps pour se remettre d'une baisse des marchés.</p>	<p>Le client est libre de conserver une forte exposition aux actions par le biais de placements dans des fonds distincts. Même dans le pire des scénarios, selon lequel les marchés connaîtraient un repli important pendant plusieurs années consécutives juste avant son départ à la retraite, son capital serait toujours protégé.</p> <p>Les clients âgés de 50 ans et plus sont à présent conscients des avantages offerts par les fonds distincts pour la planification successorale : le capital est protégé à 100 % au décès et les fonds sont remis aux bénéficiaires désignés rapidement, de façon confidentielle et sans frais d'homologation ni droits de succession.</p>

Les clients qui sont des propriétaires d'entreprise, des entrepreneurs ou des professionnels autonomes ne profitent pas seulement des avantages habituels des fonds distincts, mais également d'une protection potentielle contre les créanciers.

SITUATION DU CLIENT	SOLUTION
<p>Votre client possède un restaurant florissant, mais il sait que ce type d'entreprise présente un risque d'échec plus important. Il n'a pas été informé qu'en cas de faillite, les créanciers d'affaires pourraient éventuellement saisir ses actifs personnels.</p>	<p>Les contrats de fonds distincts offrent une protection potentielle contre les créanciers.</p>
<p>Votre client a récemment lancé sa propre entreprise et revoit à présent son portefeuille de placement.</p>	<p>Pour de nombreux propriétaires d'entreprise et professionnels autonomes, le fait d'être à son compte comporte déjà un certain degré de risque, si bien qu'ils ne souhaitent pas courir un risque supplémentaire avec leurs placements. Les contrats de fonds distincts offrent une protection du capital par le biais de garanties sur les prestations à l'échéance et au décès; le client ne mettra donc pas en péril son épargne pour la retraite.</p>

Les clients à la retraite seront très intéressés par l'éventail des avantages en matière de planification successorale fournis par les polices d'assurance qui offrent des fonds distincts. Dans de nombreux cas, un seul de ces avantages rend intéressant le placement dans les fonds distincts pour un client à la retraite.

SITUATION DU CLIENT	SOLUTION
<p>Votre client est à la retraite et désire s'assurer que tous les aspects de sa planification successorale sont couverts.</p>	<p>En tant qu'élément d'un programme successoral, les placements peuvent être transférés dans des fonds distincts. Les bénéficiaires désignés du client profiteront de la protection à 100 % du capital au décès du client et la prestation au décès ne fera pas partie de la succession; les bénéficiaires la recevront donc rapidement, de façon confidentielle et sans frais d'homologation ni droits de succession.</p>
<p>Votre client dispose d'un montant d'épargne spécifique réservé à ses héritiers et veut être certain que la valeur de ce montant est protégée.</p>	<p>Le client peut investir son épargne dans les fonds distincts et continuer à rechercher des rendements solides car il sait que 100 % du capital est protégé au décès.</p>
<p>Votre client a des raisons de souhaiter qu'une partie de son héritage reste confidentielle. Dans le cas d'un second mariage, par exemple, le client pourrait vouloir laisser de l'argent de manière confidentielle aux enfants nés de son premier mariage, tout en évitant tout problème avec les membres de la famille.</p>	<p>Le client peut investir dans les fonds distincts et désigner les enfants comme bénéficiaires de la police ou des polices. Ils recevront les fonds de façon confidentielle, et la prestation au décès payable ne fera pas partie de la succession.</p>
<p>Votre client possède des biens immobiliers et est préoccupé par les difficultés qu'auront à surmonter ses héritiers pour régler la succession, ainsi que pour gérer ou vendre les propriétés.</p>	<p>Les clients qui détiennent des actifs immobiliers peuvent les vendre et investir le produit de la vente dans des fonds distincts. Les héritiers recevront les fonds sans complication.</p>
<p>Votre client a entendu parler de nombreux cas où un testament est contesté et le règlement de la succession prend littéralement plusieurs années. Il veut être certain que ses héritiers recevront les fonds sans devoir patienter trop longtemps.</p>	<p>Le client peut transférer ses placements dans une police qui offre des fonds distincts, ce qui signifie que la prestation au décès ne fera pas partie de la succession pourvu que les héritiers soient les bénéficiaires désignés. Les bénéficiaires recevront habituellement les fonds quelques semaines seulement après avoir soumis la demande et tout autre document requis.</p>
<p>Votre client s'est toujours préoccupé de réduire ses impôts au minimum, et la planification fiscale représente un élément important de son programme successoral. Il souhaite connaître le coût de l'homologation et le montant des droits de succession.</p>	<p>En investissant dans une police d'assurance qui offre des fonds distincts et en nommant un ou des bénéficiaires désignés de la police, l'héritage ne fera pas partie de la succession. Il n'y aura aucuns droits de succession ni frais d'homologation.</p>

L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie (Empire Vie) offre des produits individuels et collectifs concurrentiels d'assurance vie et maladie, de placement et de retraite afin de vous aider à bâtir votre patrimoine et à protéger votre sécurité financière.

L'Empire Vie se classe parmi les 10 principaux assureurs vie au Canada¹ et jouit de la cote A (Excellent) attribuée par la firme A.M. Best². Notre vision est d'être la société de services financiers de propriété indépendante chef de file au Canada, reconnue pour son approche simplifiée en affaires et sa touche personnalisée.

¹ Source : Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) selon les actifs de fonds généraux et de fonds distincts

² Au 22 juin 2011

Les rendements passés ne garantissent pas les résultats futurs. Les fonds de portefeuille de l'Empire Vie investissent actuellement principalement dans des unités de catégorie A des fonds distincts sous-jacents de l'Empire Vie.

L'information contenue dans ce document est fournie à titre de renseignements généraux seulement et ne peut être considérée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie décline toute responsabilité quant à l'usage, au mauvais usage ou aux omissions concernant l'information contenue dans ce document. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre toute décision.

La brochure documentaire du produit concerné décrit les principales caractéristiques de chaque contrat individuel à capital variable. Sous réserve de toute garantie applicable aux prestations au décès et à l'échéance, **tout montant affecté à un fonds distinct est placé aux risques du titulaire du contrat, et la valeur du placement peut augmenter ou diminuer.**

^{MC} Marque de commerce de **L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.**

Les polices sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.