

La stratégie du transfert de patrimoine intergénérationnel Nouveaux documents sur les concepts de vente offerts

Les gens héritent traditionnellement de l'actif de leurs parents **après** leur décès – cela entraîne habituellement une obligation fiscale pour les ayants droit à la succession de la personne décédée.

Par l'entremise de la stratégie du transfert de patrimoine intergénérationnel ayant recours à l'assurance vie permanente, les grands-parents peuvent partager leur patrimoine et être possiblement toujours en vie pour voir leurs enfants et leurs petits-enfants en bénéficiaire. Ils peuvent également tirer profit d'impôts moins élevés aujourd'hui et à l'avenir.

Deux nouvelles brochures marketing et des études de cas qui illustrent cette stratégie sont maintenant offertes pour aider les conseillers à présenter ce concept à leurs clients à valeur nette élevée qui cherchent à partager leur avoir avec leurs êtres chers.

1. **Le transfert de patrimoine à un enfant adulte (n° 1980FR) et l'étude de cas n° 1 (n° 1981FR)**
2. **Le transfert de patrimoine aux petits-enfants (n° 1988FR) et l'étude de cas n° 2 (n° 1989FR)**

MATÉRIEL DE MARKETING

Le transfert de patrimoine à un enfant adulte

Le transfert de patrimoine à un enfant adulte

LA STRATÉGIE DU TRANSFERT DE PATRIMOINE INTERGÉNÉRATIONNEL

UN INSTRUMENT FINANCIER AVANCÉ POUR LA PLANIFICATION D'UN HÉRITAGE FINANCIER POUR LES GÉNÉRATIONS FUTURES

LA SITUATION

LES OBJECTIFS

COMMENT LA STRATÉGIE DE TRANSFERT DE PATRIMOINE INTERGÉNÉRATIONNEL FONCTIONNE T-ELLE?

LA RECOMMANDATION

l'étude de cas n° 1 (n° 1981FR)

Le transfert de patrimoine aux petits-enfants

Le transfert de patrimoine aux petits-enfants

LA STRATÉGIE DU TRANSFERT DE PATRIMOINE INTERGÉNÉRATIONNEL

UN INSTRUMENT FINANCIER AVANCÉ POUR LA PLANIFICATION D'UN HÉRITAGE FINANCIER POUR LES GÉNÉRATIONS FUTURES

LA SITUATION

LES OBJECTIFS

COMMENT LA STRATÉGIE DE TRANSFERT DE PATRIMOINE INTERGÉNÉRATIONNEL FONCTIONNE T-ELLE?

LA RECOMMANDATION

l'étude de cas n° 2 (n° 1989FR)

Points à considérer concernant la tarification au titre des dossiers de transfert de patrimoine intergénérationnel

Vous trouverez ci-dessous quelques points à considérer concernant la tarification pour les nouvelles propositions d'assurance souscrites en vue d'un transfert de patrimoine.

Nos exigences de tarification habituelles s'appliqueront à toutes les nouvelles propositions d'assurance souscrites dans le cadre d'une situation de transfert de patrimoine.

Toutefois, le concept du transfert de patrimoine intergénérationnel devrait cibler les clients à valeur nette élevée qui disposent d'actifs financiers importants qui ne sont pas nécessaires à leur style de vie. Par conséquent, nos tarificateurs tiendront compte des facteurs suivants dans le cadre de leur examen de tarification :

VALEUR TOTALE DU PATRIMOINE

Comme règle générale, vos clients potentiels devraient disposer d'une valeur du patrimoine projetée totale de plus d'un million de dollars (en excluant la valeur de leur résidence principale) qu'ils comptent laisser à leurs bénéficiaires à la fin de leur vie. La valeur de leur résidence principale doit être exclue de la projection de la valeur du patrimoine.

Nous n'incluons pas la valeur de la résidence principale dans la valeur du patrimoine comme c'est le cas dans plusieurs marchés de l'habitation urbains. On retrouve souvent des couples qui vivent de façon frugale dans une maison achetée pour une modeste somme il y a de cela de 30 à 40 ans et qui est évaluée à plusieurs millions aujourd'hui. Ils n'auront sûrement pas accès à cette valeur puisqu'au bout du compte, ils la laisseront à leur famille par l'entremise de leur succession.

ASSURANCE VIE EN VIGUEUR EXISTANTE

Les tarificateurs examineront l'assurance vie en vigueur de la titulaire ou du titulaire de contrat potentiel. Les tarificateurs s'attendent à ce que le titulaire de contrat potentiel ait pleinement comblé ses propres besoins d'assurance avant de faire la demande d'une couverture sur la tête des membres de sa famille. À titre indicatif :

- Les grands-parents et les parents des enfants qui sont assurés devraient avoir au moins deux fois le montant de la somme assurée d'assurance en vigueur sur leur tête comme montant total d'assurance vie qui entrera en vigueur sur la tête des petits-enfants.
- Tous les petits-enfants assurables devraient être assurés pour le même montant total d'assurance sur leur tête, ou pour des montants égaux de prime annuelle.

Vous devez intégrer un sommaire de l'assurance existante que vos clients potentiels ont en place dans une **lettre de présentation avec la proposition**.

RENSEIGNEMENTS FINANCIERS

Bien que la proposition recueille les renseignements financiers de la personne à assurer, puisque les grands-parents souscrivent l'assurance, la tarificatrice ou le tarificateur aura besoin des renseignements financiers nécessaires pour confirmer la richesse des grands-parents. Les déclarations de revenu ou les avis de cotisation, les relevés bancaires ou de placement et les relevés financiers des entreprises pourraient être exigés, selon le montant demandé.

PRIME EN POURCENTAGE DU REVENU ANNUEL

Le Service de la tarification s'attendra à ce que la prime annuelle totale que la cliente ou le client paie pour tous les contrats d'assurance ne dépasse pas 20 % de son revenu annuel total.

Pour les personnes plus âgées dont les actifs ont une valeur élevée et qui ne sont pas nécessaires à leurs besoins personnels au cours de leur vie, le fait d'utiliser cet argent discrétionnaire pour une stratégie de transfert des avoirs pourrait être acceptable.

SOMME ASSURÉE PROPORTIONNELLE AU BESOIN

Comme pour toute assurance, la prestation de décès doit être proportionnelle à la perte monétaire actuelle de la bénéficiaire ou du bénéficiaire au décès de la personne assurée et proportionnelle à la couverture des grands-parents et au montant de la prime. Le fait qu'un grand-parent soit très riche ne justifie pas un montant d'assurance faramineux pour un enfant beaucoup moins aisé.

Si les lignes directrices pour l'assurance des grands-parents et le montant de la prime sont respectés, cela devrait donner lieu à une somme assurée que nos tarificateurs considéreront comme étant raisonnable.

Veillez noter que l'Assurance vie Équitable se réserve le droit, à tout moment, de demander toute autre preuve d'assurabilité, qui est jugée nécessaire, pour évaluer le niveau de risque avec exactitude.

Votre entreprise est importante à nos yeux!

Chez l'Assurance vie Équitable^{MD}, nous voulons vous faciliter la tâche pour que vous puissiez continuer de faire affaire avec nous.

Si vous avez des questions concernant les propositions liées à la stratégie du transfert de patrimoine, veuillez communiquer avec votre gestionnaire régionale ou régional des ventes pour parler à une consultante ou un consultant principal en tarification pour les prochaines étapes possibles.

^{MD} indique une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.