

Assurance vie entière Équimax

Préserver le patrimoine familial

Fiche d'aide à la vente :	Préserver le patrimoine familial grâce à l'assurance vie entière avec participation Équimax ^{MD} Une stratégie judicieuse pour votre planification financière
Les produits	Assurance vie entière avec participation Bâtitseur de patrimoine Équimax
Le besoin	Certains clients possèdent des biens, comme un chalet familial qui donnera lieu à un gain en capital important au décès. À moins qu'il n'y ait un plan en place pour couvrir l'impôt à payer, les héritiers seront forcés de vendre l'actif.
La solution	L'assurance vie entière avec participation Bâtitseur de patrimoine Équimax peut préserver le patrimoine familial en garantissant un transfert d'éléments d'actif fiscalement avantageux. Elle constitue une valeur immobilisée qui, par la distribution de participations ¹ , offre une possibilité de croissance. La prestation de décès pourrait servir à régler la totalité ou une partie d'une dette fiscale potentielle liée au gain en capital résultant de la disposition des biens.
Profil du client	<ul style="list-style-type: none"> • Les clients qui détiennent un bien qui entraînera un gain en capital considérable au décès, comme dans le cas d'un chalet familial. • Les clients qui ont un bon flux de liquidités et n'ont presque pas de dettes ou n'en ont pas du tout, à l'exception de leur prêt hypothécaire. • Les clients qui aiment les garanties. • Les clients dont le degré de tolérance au risque est moins élevé qui préfèrent une option de placement simple et sans tracas procurant la stabilité.
Profil du conseiller	<ul style="list-style-type: none"> • Croit en l'assurance vie entière. • Vend le produit Équimax de l'Équitable. • Compte des clients qui possèdent des chalets ou autres éléments d'actif qu'ils aimeraient garder au sein de la famille. • Préfère le revenu de placement plus stable qu'offre l'assurance vie entière. • Inconfortable à l'idée de suggérer des placements aux clients, tout particulièrement pendant les périodes de forte volatilité des marchés.
Approches pour attirer le client	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qui héritera du chalet familial? 2. Les Canadiens font face à l'éventualité de partager leur héritage avec le gouvernement. Regardons ensemble la possibilité de vous aider à préserver le patrimoine dans la famille. 3. Si je vous montrais une façon dont l'assurance vie pourrait régler vos préoccupations à l'égard du gain en capital, cela vous intéresserait-il? 4. Aimerez-vous profiter d'une option de placement stable à long terme qui n'est pas affectée par la volatilité des rendements du marché des actions?

¹ Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.

Positionnement du concept	<p>Quelles sont les choses que vos clients apprécient le plus dans la vie? Est-ce passer leurs fins de semaine au chalet familial ou au condominium pour les vacances? Quelle est l'importance pour eux de préserver ce chalet ou ce condominium dans la famille pour y voir leurs enfants, leurs petits-enfants et leurs arrière-petits-enfants en profiter ultérieurement?</p> <p>Posséder des biens, comme un chalet, peut engendrer un gain en capital coûteux lors d'un décès. Un gain en capital élevé pourrait faire en sorte que les héritiers n'aient plus d'autre choix que de vendre le chalet familial afin de pouvoir en payer l'impôt. Si vos clients pouvaient éviter que cela n'arrive, le vendraient-ils? Comment se sentiraient-ils par rapport au fait de donner à leurs enfants et leurs petits-enfants un héritage, c'est-à-dire l'occasion de profiter ultérieurement de toutes les choses que vos clients ont obtenues par dur labeur afin de subvenir aux besoins de leur famille?</p> <p>Montrer à vos clients la façon de préserver l'héritage familial dans la famille et faire un don qui perdurera pendant des générations.</p>
----------------------------------	--

Caractéristiques et avantages (assurance vie entière avec participation Équimax)	Caractéristique	Avantage
	Type de régime Bâtitseur de patrimoine	Valeur à long terme plus élevée, idéal pour couvrir l'impôt sur les biens transmis par décès et les frais s'y rattachant, pour faire en sorte de préserver le patrimoine transmis aux héritiers.
	Option de paiement de la prime 20 paiements	Régime de base peut se libérer en 20 ans.
	Valeur de rachat et prestation de décès	Tranquillité d'esprit sachant que la couverture et la valeur de rachat sont garanties.
	Un actif qui prend de la valeur	<p>Plus vos clients vivront longtemps, plus la valeur de leur chalet sera importante et, par conséquent, plus les gains en capital seront considérables. Lorsque vient le temps de mettre un plan en place afin de garder le chalet familial dans la famille, le Bâtitseur de patrimoine Équimax s'avère la solution idéale. Il s'agit d'un bien immobilisé qui prend de la valeur au fil des années et permet de couvrir l'éventuel impôt à payer.</p> <p>Et puisque la valeur s'accumule à même le régime avec avantages fiscaux, les clients peuvent bénéficier d'un rendement plus élevé que celui offert avec les instruments d'épargne portant intérêt non enregistrés traditionnels et qui sont imposés annuellement.</p>

Caractéristiques et avantages suite	Caractéristique	Avantage
	Possibilité d'accéder à la valeur de rachat au moyen d'une avance sur contrat	<p>Une avance sur contrat permet à votre cliente ou votre client d'utiliser la valeur de rachat de son contrat Équimax comme garantie pour emprunter une somme d'argent auprès de l'Équitable. Si l'avance est accordée, il y aura une dette à payer sur le contrat.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le montant minimal de l'avance que votre client peut demander est actuellement de 500 \$. L'Équitable établit un minimum qui est susceptible de changer. • Le montant maximal de l'avance que votre client peut demander est actuellement de 90 % de la valeur de rachat disponible moins toute somme due au titre du contrat (dette impayée). L'Équitable établit un minimum qui est susceptible de changer; cependant, il ne sera jamais plus élevé que 90 % de la valeur de rachat disponible moins toute dette impayée. <p>Si, à tout moment, la dette existante en vertu du contrat, y compris l'intérêt couru, excède la valeur de rachat, le contrat tombera en déchéance et la couverture d'assurance prendra fin.</p>
	Des rendements jamais négatifs, c'est garanti	Gestion de placement simple et sans tracas. Vous n'aurez jamais à expliquer pourquoi les placements de vos clients ont perdu de l'argent. La satisfaction de la cliente ou du client augmente lorsqu'il constate dans les relevés d'assurance que le rendement n'est jamais négatif. Des clients satisfaits constituent une excellente source d'indication de client.

Caractéristiques et avantages suite	Caractéristique	Avantage
	<p>Mode d'affectation des participations de bonifications d'assurance libérée (BAL) et option de dépôt Excelérateur (ODE)</p>	<p>Les BAL peuvent faire augmenter et la prestation de décès et la valeur de rachat au cours de la durée du contrat. Ajoutez à cela des dépôts supplémentaires grâce à l'option de dépôt Excelérateur et les clients peuvent ainsi faire fructifier une valeur substantielle accessible en cas d'urgence, pour compléter le revenu de retraite ou léguer une somme libre d'impôt à leurs bénéficiaires.</p> <p>La valeur de rachat du contrat peut aussi devenir une source de revenu libre d'impôt lorsque le contrat est utilisé aux fins d'une entente de prêt garanti.</p>
	<p>Compagnie mutuelle</p>	<p>L'Équitable est fière de compter parmi les compagnies mutuelles d'assurance vie les plus importantes au Canada. Nous sommes la propriété de nos titulaires de contrat et non d'actionnaires. Les titulaires de contrat avec participation exercent leur droit de vote pour élire notre conseil d'administration. En tant que mutuelle, nous ne sommes pas motivés par la pression d'actionnaires reliée aux résultats trimestriels. Cela nous permet de nous concentrer sur la gestion de stratégies qui favorise une croissance à long terme prudente, la continuité et la stabilité.</p> <p>Les titulaires de contrat d'assurance vie entière avec participation sont admissibles à participer aux bénéfices du compte de contrats avec participation par le versement de participations. Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.</p>

Foire aux questions	Question	Réponse
	<p>Pourquoi vendre l'assurance vie entière alors que l'assurance vie universelle offre une plus grande flexibilité?</p>	<p>L'assurance vie entière Équimax offre une gestion de placement simple et sans tracas en vertu d'un portefeuille diversifié. Il procure une croissance à long terme et des rendements qui ne pourront jamais être négatifs. Et, une fois que les participations sont créditées, elles ne peuvent être reprises.¹ Tandis qu'avec l'assurance vie universelle, les clients pourraient constater des rendements négatifs, ce qui pourrait affaiblir la valeur du contrat.</p>
<p>Pourquoi vendre l'assurance vie entière alors que l'assurance vie universelle coûte moins cher?</p>	<p>L'assurance vie entière Équimax propose plus de garanties contractuelles que l'assurance vie universelle en raison de sa valeur de rachat garantie intégrée.</p> <p>Même en ne payant que la prime garantie requise, elle prévoit tout de même une croissance en raison du paiement de participations.¹ À part le fait d'aviser les clients sur les mesures pouvant être requises au titre de leur contrat en conséquence d'une diminution au barème des participations, l'assurance vie Équimax ne demande que peu ou pas de gestion de la part des conseillers.</p>	

¹ Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.

Foire aux questions suite	Question	Réponse
	<p>Comment puis-je savoir quelle serait la somme assurée initiale requise afin de pouvoir obtenir une prestation de décès suffisante pour couvrir l'éventuel impôt à payer?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vous ne serez pas en mesure de déterminer le montant exact puisqu'il sera tributaire des facteurs futurs au moment du décès, mais il est possible d'obtenir un montant estimatif d'après les hypothèses actuelles. • Sélectionner une date ultérieure et évaluer l'éventuel impôt à payer. Par exemple, vous reporter à la croissance de la valeur de l'actif dans le passé et supposer une appréciation similaire à la valeur dans le futur. • Déterminer la somme assurée initiale en jetant un regard sur les valeurs prévisionnelles de la prestation de décès totale à cette date ultérieure. Le montant minimal nécessaire doit être suffisant pour couvrir le montant estimatif de l'impôt à payer. • Puisque les participations ne sont pas garanties, l'Équitable recommande de prendre en compte une estimation prudente des valeurs prévisionnelles dans l'illustration, par exemple, le barème des participations courant moins 2 %. <p>La solution de vente Préserver le patrimoine familial montre comment cela s'applique dans une étude de cas réelle.</p>
	<p>Les participations sont-elles garanties?</p>	<p>Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.</p>

Foire aux questions suite	Question	Réponse
	Les clients peuvent-ils effectuer des paiements supplémentaires au titre d'un contrat d'assurance vie entière plus élevés que le montant de la prime requise?	Oui, c'est pourquoi nous offrons l'option de dépôt Excelérateur (ODE). Cette option permet aux clients d'accélérer la croissance avec avantages fiscaux de leur contrat en effectuant des dépôts supplémentaires plus élevés que la prime garantie requise. Ces dépôts souscrivent de l'assurance libérée pouvant augmenter la prestation de décès totale et la valeur de rachat totale de leur contrat. Ces dépôts sont facultatifs et ne sont pas requis pour maintenir le contrat en vigueur.
	L'Équitable peut-elle garantir que le contrat sera libéré après un certain nombre d'années?	Oui, en choisissant l'option 20 paiements, les primes au titre du contrat de base seront complètement libérées après 20 ans. Les primes au titre des garanties et avenants facultatifs peuvent se prolonger au-delà de 20 ans.
	Pourquoi choisir l'Équitable?	<p>L'agence DBRS Limited (DBRS Morningstar) a confirmé la note de solidité financière et d'émetteur de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada de A (élevée). Toutes les perspectives sont stables. Cette confirmation est à l'image de la poursuite de notre rendement solide de nos activités et de notre ratio du TSAV élevé de 172 % à la fin du quatrième trimestre de 2023, ce qui place l'Équitable dans la tranche supérieure des sociétés d'assurance vie canadiennes.</p> <p>Voir aussi les 5 bonnes raisons de faire de l'Équitable votre premier choix.</p>

Foire aux questions suite	Question	Réponse
	<p>Si je vends déjà un produit d'assurance vie entière d'un concurrent dont le prix, la valeur de rachat, la prestation de décès et la commission sont similaires, pourquoi devrais-je changer pour le produit de l'Équitable?</p>	<p>Plusieurs conseillers préfèrent traiter avec une compagnie prospère de taille moyenne, comme l'Équitable, parce que nous prenons le temps de comprendre personnellement vos besoins d'affaires et de vous aider à élaborer des solutions.</p> <p>Les gestionnaires régionaux des ventes de l'Équitable, qui se situent à l'échelle du Canada, fournissent un soutien aux ventes personnalisé. Ils peuvent vous aider à accroître vos ventes et développer vos affaires.</p> <p>L'Équitable n'est pas une compagnie typique de services financiers. Nous possédons la connaissance, l'expérience et la compétence afin de trouver des solutions qui vous conviennent ainsi qu'à votre clientèle. Nous sommes sympathiques, attentionnés et intéressés à vous aider. En ce qui concerne le service, nous prenons plaisir à offrir une touche personnalisée! Il ne s'agit pas d'une simple promesse, mais d'une réalité.</p> <p>Le fait d'être reconnue pour notre culture de service dans tous nos secteurs d'activité constitue une source de grande fierté pour une compagnie dont l'une des trois valeurs fondamentales de l'entreprise est « la priorité à la clientèle ».</p> <p>Selon un sondage réalisé en 2019 auprès des clients provenant de 15 sociétés d'assurance vie*, l'Équitable s'est classée au premier rang à l'égard de l'indice de recommandation client (IRC), une mesure utilisée à l'échelle des industries afin d'évaluer la fidélisation des relations clients d'une entreprise.</p> <p>* Programme de mesure de l'expérience client (CxP) de la LIMRAMD, expérience assurance vie en vigueur</p>

Objections courantes de la part des clients	Objection	Réponse
	<p>J'ai déjà une assurance vie.</p>	<p>Je me réjouis de l'apprendre. Beaucoup de gens n'ont pas franchi cette étape. Puis-je vous poser quelques questions sur votre assurance vie? L'avez-vous obtenue par le travail ou l'avez-vous souscrite de votre propre chef? Comment la somme assurée fut-elle déterminée? Qu'espérez-vous de votre assurance?</p> <p>Effectuer votre paiement hypothécaire? Léguer votre argent à vos enfants? Le gain en capital potentiel sur votre chalet ou autre bien était-il pris en compte lorsque vous avez choisi le montant d'assurance dont vous aviez besoin? La valeur de votre contrat d'assurance actuel fructifiera-t-elle suffisamment au fil du temps afin de pouvoir faire face à l'impôt à payer qui augmentera davantage plus vous vivez longtemps?</p> <p>Que diriez-vous de réexaminer votre régime d'assurance, simplement pour nous assurer qu'il vous offre tout ce dont vous avez besoin pour garder le chalet familial dans la famille?</p>

Objections courantes de la part des clients suite	Objection	Réponse
	L'assurance vie permanente est trop chère.	<p>Expliquer aux clients que dans le cadre d'une assurance vie permanente comme le produit Équimax, une partie de chaque dollar est imputé au paiement des primes se compare en fait à un compte d'épargne. Ils ne devraient pas considérer l'assurance vie permanente de la même façon qu'une facture d'électricité ou de services téléphoniques. Lorsqu'ils acquittent ces factures, l'argent disparaît. Mais avec l'assurance vie permanente, ils investissent et cela leur rapporte une valeur croissante. Exécuter une illustration afin de montrer comment les primes qu'ils paient deviennent vraiment un placement. S'ils croient toujours que l'assurance vie permanente est trop chère et qu'elle ne convient pas à leur budget, leur demander quel montant mensuel ils peuvent se permettre et vous tourner vers une combinaison d'assurance vie temporaire et d'assurance vie permanente pour gérer le coût. Dans la plupart des cas, le montant d'assurance nécessaire pour remplacer le revenu d'une personne est souvent plus élevé de nos jours que le montant nécessaire après la retraite pour la succession, les frais associés au décès et l'impôt à payer sur les gains en capital.</p>

Outils destinés au point de vente	Outil	Où le trouver
<p>Site Web du conseiller de l'Équitable - RéseauÉquitable^{MC} regorge d'outils et de renseignements pertinents.</p>	<p>Système d'illustration des ventes pour les nouvelles affaires</p>	<p>Logiciel de bureau. Aller sur le site RéseauÉquitable.</p>
	<p>Solution de vente</p> <p>Préserver le patrimoine familial avec l'assurance vie entière avec participation Équimax (n° 1153FR) (Outil réservé aux conseillers. Cette étude de cas fournit un exemple sur la façon d'établir le régime.)</p>	<p>Accueil RéseauÉquitable > Assurance individuelle > Assurance vie entière > Onglet stratégies de vente > Solutions de vente Télécharger maintenant</p> <p>(disponible dans une version imprimable PDF seulement)</p>
	<p>Une stratégie judicieuse pour votre planification financière (n° 1130FR)</p> <p>(Ce feuillet présente l'assurance vie entière avec participation Équimax et explique pourquoi elle convient parfaitement aux besoins de vos clients en matière de planification financière.)</p>	<p>Accueil RéseauÉquitable > Assurance individuelle > Matériel de marketing Télécharger maintenant</p>
	<p>Brochure Comprendre l'assurance vie entière avec participation (n° 1038FR)</p> <p>(Ce guide du client présente l'assurance vie entière avec participation Équimax, quelques faits financiers clés sur la gestion, le rendement et la solidité du compte de participation de l'Équitable, la façon dont on détermine les participations et comment elles influent sur le contrat.)</p>	<p>Accueil RéseauÉquitable > Assurance individuelle > Matériel de marketing Télécharger maintenant</p>
	<p>Portefeuille du compte de contrats avec participation – Actif et affectation (sommaire) (no 1828FR)</p> <p>(Cette brochure vous informe sur la façon dont le compte des contrats avec participation est investi.)</p>	<p>Accueil RéseauÉquitable > Assurance individuelle > Matériel de marketing Télécharger maintenant</p>

Outils destinés au point de vente suite	Outil	Où le trouver
	<p>Mise à jour trimestrielle sur la composition de l'actif de participation (n° 1360FR)</p> <p>(Ce sommaire de deux pages présente les mises à jour et les commentaires trimestriels.)</p>	<p>Accueil RéseauÉquitable > Assurance individuelle > Matériel de marketing Télécharger maintenant</p>
	<p>Taux du barème des participations – Rendement historique sur 25 ans (n° 1505FR)</p> <p>(Ce sommaire d'une page présente le rendement historique du taux d'intérêt du barème des participations de l'Équitable en comparaison avec d'autres indicateurs économiques bien connus.)</p>	<p>Accueil RéseauÉquitable > Assurance individuelle > Matériel de marketing Télécharger maintenant</p>
	<p>Conseiller PowerPoint</p> <p>Présentation Préserver le patrimoine familial</p> <p>(Pour un public de conseillers. Il ne s'agit pas d'une présentation destinée au client.)</p>	<p>Veuillez communiquer avec votre gestionnaire régionale ou régional des ventes de l'Équitable si vous souhaitez que ce séminaire soit présenté à votre bureau.</p>

Revoir les besoins d'assurance de vos clients afin de déterminer lequel produit convient le mieux à leurs besoins et si le concept énoncé dans la présente fiche d'aide à la vente est approprié selon leur situation personnelle. Les renseignements contenus dans la présente fiche d'aide à la vente ne constituent pas un avis juridique ou fiscal. Pour obtenir des renseignements spécifiques à leur situation personnelle, vos clients devraient consulter leur fiscaliste, ou encore leur avocate ou avocat.

Même si l'Équitable a pris toutes les dispositions nécessaires pour garantir la précision des renseignements contenus dans le présent document, le contrat prévaut dans tous les cas.

MC et MD indiquent respectivement une marque de commerce et une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

avril 2024