

Quel produit vous convient le mieux?

Choisir la meilleure gamme de placements peut représenter un défi. Il est important que votre portefeuille de placement corresponde à vos objectifs financiers, votre horizon temporel et votre tolérance au risque.

Dans la présente brochure, nous vous présenterons cinq profils d'investisseur, chacun soulignant des objectifs et des défis liés au placement qui leur sont propres. Pour chacune et chacun des investisseurs, nous avons recommandé le produit de placement de l'Assurance vie Équitable^{MD} qui convient le mieux, selon leur situation personnelle et leurs objectifs financiers.

Quel produit convient le mieux à vos besoins? Votre conseillère ou votre conseiller financier peut vous expliquer les avantages de chacune des options, et comment il pourrait être avantageux d'intégrer un produit de l'Assurance vie Équitable à votre plan financier.



Fonds distincts indispensables Sélects

Catégorie Protection

Croissance et protection du capital

- Potentiel de croissance
- Protection du capital comportant une garantie à l'échéance de 100 %*
- Protection du patrimoine comportant une garantie sur la prestation au décès de 100 %
- Protection des gains du marché au moyen de réinitialisations annuelles des garanties sur les dépôts au décès et à l'échéance
- Gamme diverse d'options de fonds distincts
- Protection éventuelle contre les créanciers et possibilité de désigner une personne bénéficiaire pour éviter les frais d'homologation
- Accès au placement afin de répondre aux besoins de revenu discrétionnaire

* La date d'échéance de dépôt au titre du contrat survient tous les 15 ans. À cette date, le contrat garantit le montant le plus élevé entre la valeur marchande et la garantie à l'échéance applicable. Une garantie à l'échéance de 100 % s'applique aux dépôts effectués avant le premier anniversaire contractuel. Une garantie à l'échéance de 75 % s'applique aux dépôts effectués à compter du premier anniversaire contractuel. Tous les retraits réduiront proportionnellement la garantie à l'échéance.

Rentes immédiates

Revenu garanti

- Versements de revenu garanti
- Excellent choix pour les besoins de revenu essentiel
- Revenu prévisible et viable
- Revenu comportant des avantages fiscaux par l'entremise de l'imposition prescrite
- Simple et facile à comprendre

Compte à intérêt garanti

Croissance et sécurité garanties

- Revenu de placement garanti pour des objectifs à court et à long termes
- Protection du capital investi avec un taux de rendement garanti
- Protection éventuelle contre les créanciers et possibilité de désigner une personne bénéficiaire pour éviter les frais d'homologation
- Accès à vos placements à tout moment. Si un retrait est effectué avant la fin du terme du placement, un rajustement selon la valeur marchande pourrait s'appliquer.

Tout à fait pour moi.^{MD}

Depuis 1920, les Canadiens se sont tournés vers l'Assurance vie Équitable pour les aider à protéger ce qui compte le plus à leurs yeux. Nous travaillons de concert avec votre conseillère ou conseiller financier indépendant dans le but de vous offrir des solutions en matière d'assurance vie individuelle et d'épargne-retraite qui présentent un bon rapport qualité-prix et qui répondent à vos besoins – maintenant et pour les années à venir.

L'Assurance vie Équitable n'est pas une compagnie typique de services financiers. Grâce à nos connaissances, notre expérience et nos compétences, nous sommes en mesure de trouver des solutions tout à fait pour vous. Nous sommes sympathiques, attentionnés et toujours prêts à vous aider. Comme nous sommes la propriété de nos clients titulaires de contrat avec participation et non d'actionnaires, nous pouvons nous concentrer sur vos besoins et vous offrir un service personnalisé, une protection financière et la tranquillité d'esprit.



Assurance vie
Équitable du CanadaSM

📍 L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada

☎ 1 800 722-6615

🌐 www.equitable.ca/fr

Ces renseignements ne constituent pas un avis juridique, financier ou autre avis professionnel. Nous recommandons aux lecteurs d'obtenir les conseils d'une professionnelle ou d'un professionnel.

Toute somme affectée à un fonds distinct est investie aux risques de la titulaire ou du titulaire du contrat, et sa valeur peut augmenter ou diminuer.

^{MD} indique une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada. Toute reproduction de cette publication sans le consentement de son auteur est interdite.

1404FR (2022/06/14)



Portefeuille de produits Guide de comparaison

Épargne-retraite

L'épargne-retraite de l'Assurance vie Équitable : Des solutions financières pour les besoins uniques des investisseurs

Fonds distincts indispensables Sélects

Catégorie Placement

Croissance et flexibilité

- Potentiel de croissance
- Aucuns frais de garantie supplémentaires
- Gamme diverse d'options de fonds distincts
- Protection du patrimoine partielle comportant une garantie sur la prestation au décès de 75 %
- Protection éventuelle contre les créanciers et possibilité de désigner une personne bénéficiaire pour éviter les frais d'homologation
- Accès au placement afin de répondre à des besoins de revenu flexible

Fonds distincts indispensables Sélects

Catégorie Succession

Croissance et préservation du patrimoine

- Potentiel de croissance
- Protection du patrimoine comportant une garantie sur la prestation au décès de 100 %
- Pertes du marché possibles limitées grâce à la garantie à l'échéance de 75 %*
- Gains du marché protégés au moyen de réinitialisations annuelles des garanties au décès et à l'échéance
- Gamme diverse d'options de fonds distincts
- Protection éventuelle contre les créanciers et possibilité de désigner une personne bénéficiaire pour éviter les frais d'homologation
- Accès au placement afin de répondre aux besoins de revenu discrétionnaire

* La date d'échéance de dépôt au titre du contrat survient tous les 15 ans. À cette date, le contrat garantit le montant le plus élevé entre la valeur marchande et 75 % des dépôts effectués au cours des 15 années précédentes. Tous les retraits réduiront proportionnellement la garantie à l'échéance.

Pour une description complète des caractéristiques et des garanties du produit, veuillez consulter le document Contrat et notice explicative.

Fonds indispensables Sélects
Catégorie Placement 75/75
Croissance et flexibilité

Fonds indispensables Sélects
Catégorie Succession 75/100
Croissance et préservation du patrimoine

Fonds indispensables Sélects
Catégorie Protection 100/100
Croissance et protection du capital

Rentes immédiates
Revenu garanti

Compte à intérêt garanti
Croissance et sécurité garanties

Capitalisation : Croissance et flexibilité

Capitalisation : Croissance avec protection

Capitalisation : Croissance comportant une protection du capital de 100 %

Capitalisation : S. O.

Capitalisation : Croissance garantie

Succession : Transfert du patrimoine et potentiel de croissance

Succession : Transfert et préservation du patrimoine avec potentiel de croissance

Succession : Transfert et préservation du patrimoine avec potentiel de croissance

Succession : S. O.

Succession : Transfert et préservation du patrimoine avec croissance garantie

Revenu : Besoins d'un revenu flexible

Revenu : Besoins d'un revenu discrétionnaire

Revenu : Besoins d'un revenu discrétionnaire

Revenu : Revenu durable garanti la vie durant

Revenu : Besoins d'un revenu flexible



Exemple d'un profil client :
fonds indispensables Sélects, catégorie Placement

Jean, 42 ans, désire épargner en vue de la retraite. Il est propriétaire d'une petite entreprise qui porte ses fruits et espère protéger ses avoirs personnels de la responsabilité civile professionnelle. Jean désire maximiser son potentiel de croissance et ne pense pas qu'il ait besoin d'une garantie supplémentaire comme les garanties accrues.

Pour une description complète des caractéristiques et des garanties du produit, veuillez consulter le document Contrat et notice explicative.



Exemple d'un profil client :
fonds indispensables Sélects, catégorie Succession

Marie, 73 ans, désire protéger les 100 000 \$ qu'elle a mis de côté pour ses enfants advenant le cas de son décès. Elle aimerait investir son actif de manière à protéger son placement et à permettre un potentiel de croissance. À son décès, elle souhaiterait transférer son actif à ses enfants de façon abordable.



Exemple d'un profil client :
fonds indispensables Sélects, catégorie Protection

Diane, 50 ans, souhaiterait faire croître son actif avant sa retraite. Bien qu'elle aimerait investir ses actions afin d'obtenir un plus grand potentiel de croissance, elle ne veut pas avoir à se préoccuper d'un repli soudain du marché avant la retraite. Elle aimerait savoir que, peu importe le comportement du marché, son capital investi sera là lorsqu'elle prendra sa retraite à l'âge de 65 ans.



Exemple d'un profil client :
rentes immédiates

Henri, 71 ans, dispose de 250 000 \$ dans un régime d'épargne enregistré. Il cherche à satisfaire ses besoins de revenu essentiels à la retraite en utilisant la plus petite somme possible. Henri ne bénéficie pas d'un régime de retraite personnel et il désire s'assurer de ne pas épuiser son revenu avant son décès.



Exemple d'un profil client :
compte à intérêt garanti

Ivette, 76 ans, désire léguer son épargne de 300 000 \$ à ses enfants. Elle veut garantir la croissance de son actif et n'aime pas prendre des risques. Elle recherche également une façon abordable et efficace pour transférer son actif à ses enfants à son décès.