

Changements en
besoins financiers
et préoccupations





Examen de la police d'assurance vie

La situation

L'assurance vie peut être un outil important pour ce qui est de la protection financière d'un client. Selon une récente étude, 48 pour cent des participants ont admis qu'ils ne disposaient pas de suffisamment de fonds pour couvrir des dépenses imprévues si une maladie grave les empêchait de travailler et 23 pour cent des Canadiens disent ne pas être financièrement prêts s'ils décédaient trop tôt¹. Vous en venez sans doute à vous demander à quand remonte la dernière fois où vous avez discuté avec vos clients de leurs besoins en assurance vie?

La vie de vos clients peut être bien différente aujourd'hui de ce qu'elle était quand ils ont souscrit leur assurance initialement; il en est de même pour leurs besoins en assurance. Les clients qui pourraient avoir des écarts en assurance et pourraient également bénéficier de l'examen de leur police sont notamment ceux qui :

- se sont récemment mariés
- ont donné naissance à un enfant ou ont adopté un enfant
- ont acheté une maison
- ont récemment reçu une promotion
- sont prêts à prendre leur retraite

Également ceux qui ont :

- des enfants s'apprêtant à faire des études postsecondaires
- des parents âgés qui pourraient devenir leurs dépendants
- des préoccupations au sujet de la possibilité d'être atteints d'une maladie grave pendant leur retraite
- un changement dans leurs obligations ou objectifs financiers

La stratégie

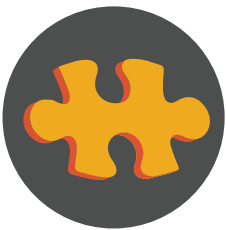
L'examen d'une police d'assurance vie est une stratégie conçue pour faire en sorte que le plan en matière de protection financière de votre client le protège bien contre les changements dans ses besoins financiers. Cet examen nécessite autant d'attention que celui consacré à son portefeuille financier, car il peut révéler plusieurs problèmes qui pourraient exiger une plus grande attention. De plus, il fournit l'occasion de rétablir les liens avec votre client, d'instaurer la confiance et la crédibilité, ce qui contribuera à entretenir une relation plus approfondie.

Ce que vous devriez pouvoir déterminer à la suite de l'examen de l'assurance vie avec vos clients :

- Comprennent-ils ce qu'ils ont acheté et sont-ils satisfaits du rendement et des garanties disponibles?
- La structure de propriété actuelle est-elle adéquate et la plus efficace du point de vue fiscal en vue de leurs objectifs?
- La catégorie de tarification actuelle est-elle correcte?
- Les bénéficiaires sont-ils à jour sur leur couverture?
- Peuvent-ils maintenir la même couverture, mais à un moindre coût, ou augmenter le montant de couverture pour le même montant qu'ils payent actuellement?
- Leur couverture actuelle leur donne-t-elle une protection suffisante, trop de protection ou juste ce qu'il faut?
- La couverture actuelle leur fournit-elle toutes les caractéristiques et garanties dont ils ont besoin ou qu'ils veulent?

Un examen efficace d'une police d'assurance vie peut :

- déceler des changements dans leur vie
- évaluer le rendement de la couverture en vigueur
- repérer des écarts dans la couverture
- fournir des recommandations pour éliminer des écarts dans la couverture
- proposer des offres innovantes qui permettent d'améliorer leur couverture d'assurance vie



Moins d'un tiers de Canadiens sont couverts en cas d'événements imprévus de la vie¹

Examen de la police d'assurance vie

Comment se déroule un examen de la police d'assurance vie

Étude de cas

- Al (53 ans), médecin, et Patricia (50 ans), adjointe de direction à temps partiel, sont mariés et ont deux jeunes enfants
- Al a une couverture de 350 000 \$ et Patricia une couverture de 150 000 \$; chacun détient une assurance temporaire de 30 ans sans avenant ou garanties supplémentaires

- Ils contribuent tous les deux activement à leurs comptes de retraite, mais ils n'ont pas pensé à examiner leur assurance vie depuis son achat, il y a 17 ans.
- Objectif : sur les conseils de leur conseiller en assurance, Al et Patricia veulent s'assurer que la couverture actuelle qu'ils détiennent répond toujours à leurs besoins pour que, advenant le décès de l'un ou l'autre, ils puissent maintenir leur mode de vie



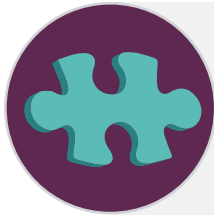
1^{re} étape

Al et Patricia rencontrent leur conseiller en assurance pour procéder à un examen de leur police.



2^e étape

Pendant la réunion, leur conseiller demande à Al et à Patricia ce qui a changé depuis qu'ils ont souscrit cette assurance. Voici ce qu'il découvre : il y a dix ans, ils ont acheté un appartement de vacances en multipropriété; il y a sept ans, ils ont acheté une maison plus grande; leur enfant aîné fréquente actuellement un collège et le plus jeune entre à l'université l'année prochaine.



3^e étape

Ensuite, ils examinent leurs besoins financiers et discutent de toute question de santé qui pourrait les préoccuper. Enfin, ils examinent leur couverture actuelle qui ne leur procure aucune prestation du vivant et qui n'est plus admissible à être transformée. Selon cet examen, Al et Patricia décident qu'il est évident que, s'il arrivait quelque chose à l'un ou à l'autre, la famille aurait des difficultés à maintenir son mode de vie actuel en fonction de sa protection en assurance vie actuelle.



4^e étape

Voici ce qui découle de l'examen de la police. Au décès du premier conjoint, il leur faut une couverture d'assurance vie de 750 000 \$ pour les 20 prochaines années. Le montant sera ensuite réduit à 100 000 \$.



5^e étape

Leur conseiller recommande la Financière Foresters™ et ce qui suit pour faire en sorte que leur famille soit protégée financièrement. Ils achètent une police d'assurance Vie entière sans participation de Foresters², paiements jusqu'à 100 ans, conjoint premier décès. La couverture initiale est de 100 000 \$ avec un avenant d'assurance temporaire 20 de 650 000 \$.



6^e étape

Al et Patricia soumettent une proposition à Foresters pour la couverture recommandée. Après l'évaluation du service de tarification, la police est approuvée comme suit. Ils sont tous les deux approuvés à titre de non-fumeurs standard avec une prime mensuelle initiale de 501,71 \$, qui sera ensuite réduite à 232,89 \$ dans la 21^e année.

Après l'examen de leur police, Al et Patricia se rendent compte que leur assurance actuelle était insuffisante pour répondre aux besoins de leur famille. La famille a maintenant établi un plan en matière de protection financière qui répond mieux à leurs besoins financiers.

Établissement des faits pour l'examen de la police d'assurance vie

Date | M M / D D / Y Y |

1 Renseignements personnels

Nom du client		Date de naissance	
O N			
Province de résidence	Fumeur	Catégorie de tarification	
Nom du conjoint		Date de naissance	
O N			
Province de résidence	Fumeur	Catégorie de tarification	
Enfants (nombre)			

2 Événements de la vie / Changements

- **Famille** Mariage Divorce Enfants Héritage Parents âgés
- **Finances** Nouveau domicile Changement d'emploi Promotion Dette nouvelle ou remboursée
- **Santé** Changements positifs ou négatifs en matière de santé

3 Hypothèses indispensables à l'analyse

Couverture de l'assurance en vigueur :

Client ou conjoint	Prestation de décès	Compagnie d'assurance	Prime / Mode	Type de police	Bénéficiaire
Cl Co	\$			\$	
Cl Co	\$			\$	
Cl Co	\$			\$	
Cl Co	\$			\$	

Quel est l'objectif de l'assurance?	O N
	L'objectif a-t-il changé?

Si oui, veuillez donner des explications :

4 Renseignements financiers

\$	\$	\$	\$
Salaire annuel du client	Autre revenu du client	Salaire annuel du conjoint	Autre revenu du conjoint
\$	%	\$	\$
Revenu brut total ajusté	Tranche d'imposition sur le revenu	Montant total de la dette en souffrance (hypothèque, loyer, prêts, cartes de crédit, etc.)	
\$	\$	\$	\$
Capital nécessaire pour une éducation postsecondaire	Besoins funéraires et autres dernières dépenses		
\$ Client :	\$ Conjoint :	\$	\$
Montant total des actifs liquides (compte en banque, comptes de marché monétaire, etc.)		Montant total des actifs de retraite	

¹ Source : Insurance Business Canada, La plupart des Canadiens sont sous-assurés : Étude <https://www.insurancebusinessmag.com/ca/news/breaking-news/most-canadians-are-underinsured-study-62245.aspx>

² Tarifé par Foresters, compagnie d'assurance vie.

La Financière Foresters et Foresters sont des noms commerciaux et des marques de commerce de L'Ordre Indépendant des Forestiers (une société de secours mutuel, 789, chemin Don Mills, Toronto, Canada M3C 1T9) et de ses filiales. NC130

Réservé à l'usage exclusif du conseiller. N'est pas destiné au public.