

Les angles morts de la planification successorale



Me Éric Lavoie

**Notaire spécialisé en droit de
succession**

Novallier
s.e.n.c.r.l.



L'analyse des besoins et les derniers frais

Les derniers frais sont inévitables...

En termes simples, les derniers frais représentent le coût de la mort.



... et ils s'additionnent rapidement!

- Frais funéraires
- Taxes
- Frais d'homologation
- Frais légaux
- Frais d'exécuteurs
- Frais de comptabilité
- Les dettes en souffrance



FRAIS FUNÉRAIRES – QC

FUNÉRAILLES TRADITIONNELLES		MOYENNE	ÉCHELLE
SERVICES PROFESSIONNELS	DU		
SALON FUNÉRAIRE			
Frais moyens		5 366 \$	2 705 \$ – 8 200 \$
CERCUEIL ET AUTRES ARTICLES			
Cercueil		2 000 \$	
Contenant d'inhumation externe		1 000 \$	
DÉCAISSEMENTS MOYENS			
Parcelle de cimetière		2 800 \$	500 \$ – 10 000 \$
Ouverture / fermeture cimetière		1 100 \$	300 \$ – 1 800 \$
Stèles funéraires / lettrage des monuments		800 \$	
Membre du clergé		250 \$	
Fleurs		300 \$	
TOTAL		13 616 \$	7 855 \$ – 24 350 \$



CRÉMATION ET SERVICE COMMÉMORATIF	MOYENNE	ÉCHELLE
SERVICES PROFESIONNELS		
SALON FUNÉRAIRE		
Frais moyens	3 795 \$	2 010 \$ – 6 495 \$
CONTENANT DE CRÉMATION ET AUTRES		
Contenant de crémation	400 \$	
Urne	250 \$	
Voute d'urne	350 \$	
DÉCAISSEMENT MOYEN		
Frais de crémation	550 \$	442 \$ – 649 \$
Parcelle de cimetièrre	1 100 \$	150 \$ – 2 200 \$
Ouverture / fermeture cimetièrre	400 \$	100 \$ – 860 \$
Stèles funéraires / lettrage des monuments	800 \$	
Membre du clergé	250 \$	
Fleurs	300 \$	
TOTAL	8 195 \$	5 052 \$ – 12 554 \$



Les surprises de l'impôt

- Disposition réputée des biens suite au décès.
- Argent enregistré est pleinement imposable.
- La moitié des gains en capitaux est imposable.
- Aucune conséquence fiscale immédiate si les biens sont assignés au conjoint.
- Déclaration finale due le 1 juin de l'année suivante ou 6 mois après le décès (plus tard des deux).



Imposition des revenus au Québec 2024

Palier d'imposition	Revenus divers (intérêts)	Gains en capital	Revenus des dividendes déterminés	Revenus des dividendes non-déterminés
18 056 \$ – 51 779\$	26,53%	13,27%	3,17%	17,91%
51 780\$ – 55 866\$	31,53%	15,75%	10,07%	23,66%
55 867\$ – 103 544\$	36,12%	18,06%	16,39%	36,12%
103 545\$ – 111 732\$	41,12%	20,56%	23,29%	34,68%
111 733\$ – 125 999\$	45,71%	22,86%	29,63%	39,96%
126 000\$ –173 204\$	47,46%	23,73%	32,04%	41,97%
173 205\$ – 246 751\$	49,97%	24,99%	35,51%	44,86%
246 752\$ et plus	53,31%	26,66%	40,11%	48,70%



Types de revenus par actifs

Actif	Type de revenu
CPG – CIQ – Bons du trésor	Intérêts
Actions - Entreprises	Gain en capital
Immeuble à revenus et résidence secondaire	Gain en capital
REER – FEER – CRI - FRV	Intérêts sur le montant total
CELI	Non imposable
N-E – Fonds mutuels et fonds distincts	Intérêts, dividendes, gain en capital sur les gains



N'oubliez pas...

- **Frais légaux** – Un avocat coûte environ 300 \$ - 400 \$ / heure.
- **Frais d'exécuteur testamentaire** – Habituellement 5 % de la valeur de la succession. Représente 12 500 \$ pour une succession de 250 000 \$.
- **Frais de comptabilité** – Un comptable coûte environ 150 \$ à 400 \$ / heure.
- **Dettes en souffrance** – Potentiellement plusieurs milliers - pensez aux cartes de crédit, aux prêts automobiles, aux marges de crédits, et même aux hypothèques.



Des outils mis à votre disposition



Solution pour les derniers frais

Planifier ces événements de la vie avec vos clients ne devrait pas être compliqué.



LA VENTE SIMPLIFIÉE



Des outils mis à votre disposition

Outils de marketing **pour** **vos clients**

- [Planificateur funéraire \(PDF\)](#)
- [Calculatrice de dernier frais](#)
- [Liste de préparatifs pour les derniers frais](#)
- [Feuillet - Les funérailles payées d'avance en valent-elles la peine ?](#)



**Au delà des chiffres... Bien
comprendre la réalité successorale
de vos clients.**

Marcel, 62 ans



- Marié à une conjointe de 59 ans
- 3 enfants
- Résidence familiale
- Chalet
- Immeubles à revenus
- Entrepreneur en construction (administrateur unique)

Calcul de l'impôt au décès

Biens	CBR	JVM	G.C.	Impôt
Résidence familiale	500 000 \$	600 000 \$	100 000 \$?
Chalet	200 000 \$	400 000 \$	200 000 \$	50 000 \$
Immeubles à revenu	650 000 \$	1 050 000 \$	400 000 \$	100 000 \$
Actions Compagnie		500 000\$	500 000\$	125 000 \$
			Total	275 000\$



Enjeux

- Distribution inégale du patrimoine
- Distribution des biens qui ne respecte pas la volonté du client
- Facture d'impôt qui ne va pas dans les mains des bonnes personnes
- Diminution de la valeur de la succession
- Conflits
- Un leg qui devient un cadeau "empoisonné"
- Familles recomposées

Ouvrir la porte pour que certaines conversations/actions soient entreprises, contribuant ainsi à réduire les impacts négatifs d'une mauvaise planification.



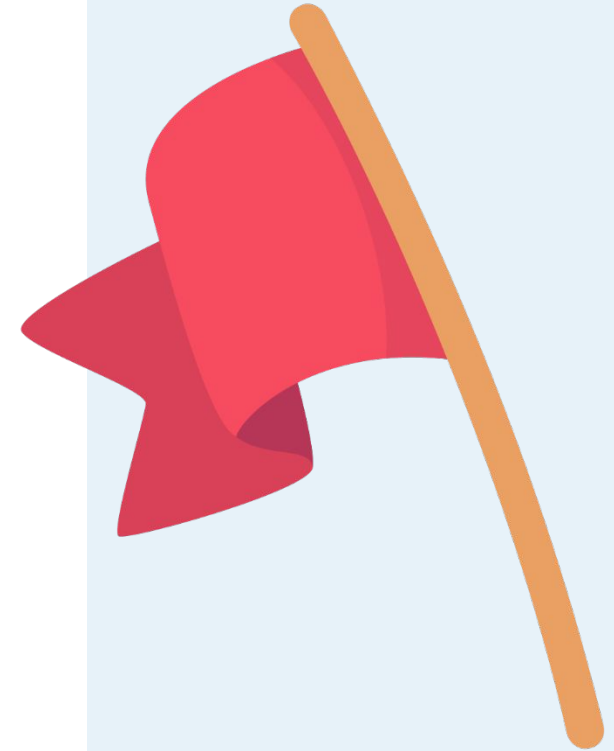
Qu'est-ce qu'une succession

- Patrimoine s'ouvre par le décès
- Constituée des actifs et des passifs
- Patrimoine autonome et distinct – les biens n'appartiennent pas automatiquement aux héritiers
 - C'est la succession qui devient propriétaire des biens
 - Ne peut faire de pacte de succession future
- Qui gère le patrimoine?



Drapeaux rouges

- Choix du liquidateur? Contexte d'une entreprise
- L g uer le chalet, les immeubles à revenus? Les enfants en veulent-ils vraiment? Connaissent-ils toutes les implications?
- Testament? Mise à jour?
- Compagnie (administrateur unique)/Fiducie familiale
- Liquidités successorales
- Choix de l'assurance vie, problème d'assurabilité? Attente du rapport du médecin? Délai? Changement d'âge? Primes?



Choix du liquidateur

- Est-ce un bon réflexe de nommer le conjoint, les enfants?
- Discussion à avoir?
 - Sont-ils au courant de ce que cela implique,
 - Veulent-ils de cette responsabilité?
- Conséquences?

Ex. : liquidateur qui ne s'est jamais impliqué dans l'entreprise et devient administrateur
- Autres situations à tenir compte dans le choix du liquidateur



Discussions familiales

Qui veut réellement du chalet, les immeubles à revenus?

- Le désir des parents n'est pas nécessairement celui des enfants
- Compétences en la matière ex: enfants qui héritent parcs immobiliers
- Harmonie familiale? Entente entre les enfants? Distance?

Assurer un partage équitable de la succession?

Qui peut payer les frais afférents (réparations/entretien)

- Intérêt commun de s'en occuper?
- Engendrer hypothèques légales?

Qui aura le droit d'y aller?

- Conditions, droit d'usage?

Qui préfère vendre?

- Droit de préférence
- Par rapport à quelle valeur?

Testament

- Pourquoi est-ce important de poser la question?
 - Est-il à jour? Est-il est notarié? Est-ce que le contrat de mariage serait suffisant?
- Importance de l'arrimage entre le bilan et le testament
 - Testament qui détermine qui paie quoi –Attention surtout aux impacts fiscaux
- Légataire particulier vs. légataire universelle
 - Légataire particulier est un créancier de la succession? Priorité de paiement?



Testament

- Clauses importantes qui peuvent être rajoutées
 - Ex: clause qui peut permettre d'optimiser l'impôt sur le gain en capital au moment du décès, de désigner à quel immeuble appliquer l'exonération pour résidence principale
- Roulement automatique au conjoint? Toujours une bonne stratégie?



Impôt au décès

- Importance d'avoir les JVM des biens
- Propriétaire du chalet depuis quand?
- Conserver factures de rénovation pour baisser le CBR sur immeubles à revenus/chalet?
- Les baux? Signés?
- Résidence principale, pourrait-il y avoir de l'impôt à payer?



Considérations à prendre en compte comme administrateur unique

- Livre de minutes est-il à jour?
- Résolution dans le livre de minutes pour nommer un nouvel administrateur?
- Est-ce que l'entreprise se qualifie comme actions admissibles aux petites entreprises?



Considérations à prendre en compte comme administrateur unique

- Fiducie familiale? Faculté d'élire?
- Bilan patrimonial? Pourquoi est-ce important?
- Incidences sur combien l'entreprise vaut avant le décès et combien elle vaudra après le décès?



Autres éléments à considérer

- Résidence principale/chalet/immeubles à revenus :
 - Si besoin d'argent pour payer les impôts ou besoin de liquidités pour réparations/rénovations
- Est-ce qu'une succession peut refinancer?
 - Conditions
 - Contraintes
- Peut-on vendre la résidence principale, les immeubles à revenus, le chalet, avant que la succession soit réglée?



Importance d'avoir des liquidités successorales

Éviter stress financier

À quoi devons-nous nous attendre comme délai?

- Délai certificat de décès
- Délai inventaire
- Délai certificat de décharges

- **Responsabilités du liquidateur,**
 - **Maintenir et préserver les actifs**
 - **Frais d'entretien, Réparation,**



En résumé : le plus gros problème lié à une succession?

- Absence de chef d'orchestre
- Qui peut jouer ce rôle?
- Quelles sont les avantages de le faire?



Saviez vous que...

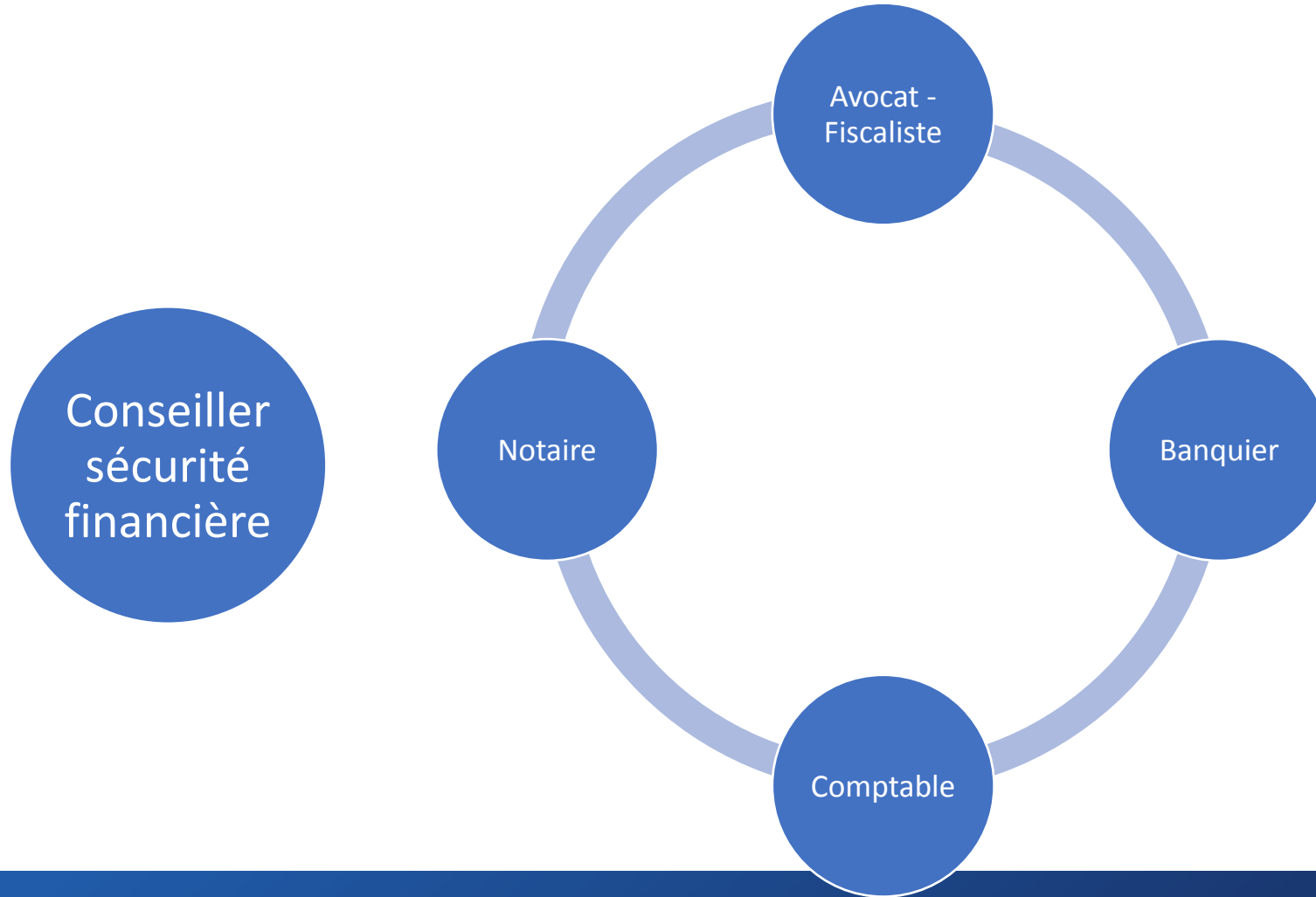
95 %

des héritiers couperont les ponts avec le conseiller actuel à la suite de la perte de leurs parents?

Source : Vanguard, Planification intergénérationnelle : conserver la gestion des actifs légués



COMMENT POUVEZ-VOUS FAIRE LA DIFFÉRENCE?



VOUS CONNAISSEZ VOS CLIENTS

Situation financière

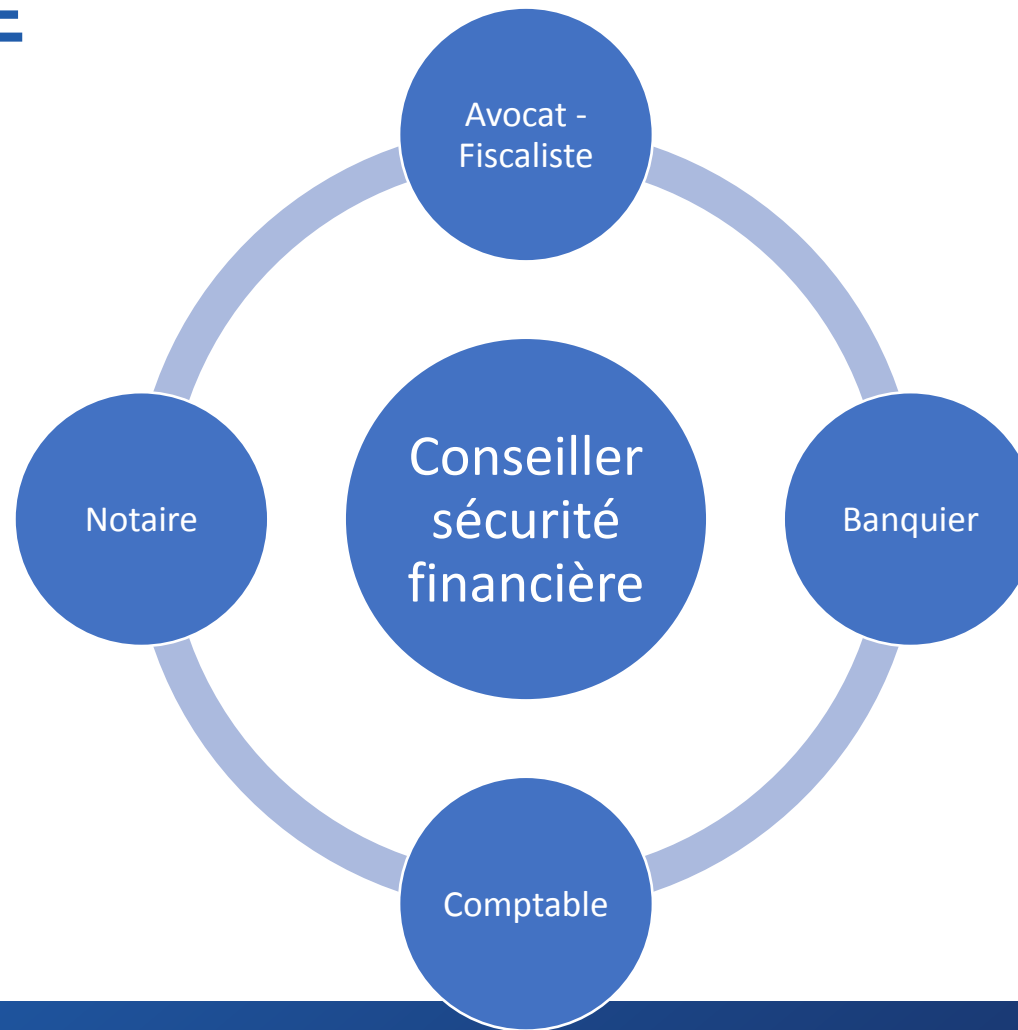
- Actifs – Passif
- Engagements financiers
- Impôts au décès
- Assurances et placements
- Legs

Situation personnelle

- Réalité familiale
- Testament
- Bénéficiaires
- Souhaits des clients



SOYEZ AU CENTRE DE LEUR PLANIFICATION SUCCESSORALE



Revenons sur le cas de Marcel, 62 ans



- Marié à une conjointe de 59 ans
- 3 enfants
- Après discussions familiale, et validation avec le notaire et le comptable
 - Disponibilité des liquidités au moment du décès
 - Gestion des biens entre la conjointe et les enfants
 - Distribution des biens de façon équitable entre les enfants

Le nouveau besoin
T100 - 450 000\$



**Vous connaissez le besoin, quel
produit choisir?**

Marcel – Cas réel



- 62 ans - NF
- Besoin d'une T100 – 450 000\$
- À priori – Marcel est en excellente santé!

Lifeguide- T100 450 000\$
1 194\$ / mois



Marcel – Résultats en tarification



- Paramédical/PS/Urine
- Rapport de médecin
- 4 mois d'attente
- Nombreux suivis avec le client
- Surprime 300% raisons médicales
- Client a changé d'âge
- Déclaration de bonne santé à faire signer

Nouvelle prime – Surprime
3 571 \$ /mois



Personne n'aime les refus ou les surprimes

- Incompréhension
- Frustration d'être jugé injustement....Mon médecin m'a dit que j'étais en bonne santé
- Difficulté à expliquer la décision au client
- Manque d'information
- Anxiété quant à l'avenir financier de l'entreprise, bien-être des proches
- Déception
- Entacher la relation avec le client
- Minimiser les chances de référencement



Marcel – Ça aurait pu se passer autrement



- Aucun examen médical
- Aucun rapport de médecin
- Couverture immédiate
- Aucun suivi
- Aucun changement d'âge
- Aucun ajustement de la prime
- VIE Entière avec valeurs de rachat/libérée à partir de la 6ième
- Pas de déclaration d'assurabilité

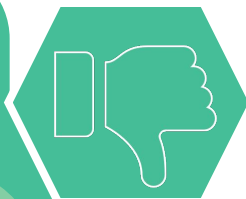
Prime – VE Platine Simplifiée

1 679\$ / mois



Choix Assurance Vie

Produits traditionnels



Condition médicale Marcel
Surprime 300%
T100 LifeGuide 450K – 3 571\$

Tests Médicaux
peuvent influencer la décision, ECG, PS, ect..



Rapports médicaux
Délais archives, changement d'âge



Nombreux suivis



Surprime, Refus, DBS



Produits simplifiés Assomption Vie



Condition médicale Marcel
Protection Platine
V100 450K – 1 679\$

Aucun test médical



Aucun rapport médical

Pas de délai, pas de changement d'âge



Aucun suivi, couverture immédiate



Pas de DBS



Approche pour un meilleur retour sur l'investissement

Quelles sont les raisons les plus communes aux refus/surprimes élevées?

Problèmes de santé

Habitudes de vie

Abus de substances

Statut de résidence

Statut financier



Plus spécifiquement...

- Conditions récentes
- Conditions multiples
- Conditions instables, non contrôlées, changement posologie
- Symptômes toujours sous investigation, en attente d'un diagnostic
- Tests en attente ou le client a décidé de ne pas aller le faire
- Arrêt des médicaments par le client**
- Non-conformité avec le traitement recommandé par le médecin



Sortir du piège de la bonne santé...

Posez les bonnes questions pour pré-qualifier vos clients

Avez-vous des Tests en attente, chirurgie en attente, Rendez-vous spécialiste en attente, Symptômes pour lesquels vous êtes en attente pour consulter/recevoir un diagnostique

- Détails pourquoi, type

Prenez-vous des médicaments ? Si oui:

Pour quelle maladie ou condition?

Quel est le médicament? Quelle posologie?

Depuis combien temps? **Est ce qu'il y a eu un changement dans les 6 derniers mois?** (ajout médicament-arrêt médicament)

Est-ce que votre médecin vous a recommandé un traitement/test/médication que vous n'avez pas suivi?

Avez-vous consulté **dans le passé** pour des symptômes au niveau:

Cardiaques, respiratoires, endocriniens, neurologiques, digestifs, cancer, santé mentale, musculosquelettiques?

Si oui: Diagnostique? Quand? Complètement rétabli? **Suivis à venir?**

Arrêt de travail actuellement ou dans le passé

Détails pourquoi

****en virtuel ratio taille/poids**



Posez les bonnes questions

- Faites-vous l'usage de Marijuana ou autres drogues ou avez-vous fait l'usage dans le passé? Si oui:
 - Quand la dernière fois?
 - Quelle fréquence? Quelle quantité? Mélange avec nicotine?
- Avez-vous un dossier criminel? Ou aviez-vous été incarcéré dans le passé? Si oui?
 - Quand? Jugement? Pardon?
- Infractions de la route
- incluant alcool/drogue au volant
- Suspension permis



Posez les bonnes questions

- Faillite? Si oui :
 - Quand? Libérée?
- Sports dangereux?
- Voyages prévus dans des pays autre que l'Amérique du Nord, les Caraïbes, l'Europe de l'Ouest?
- Statut de résidence



Outils pour faciliter le processus de décision

- Consultez les ressources relatives à la tarification : **[assomption.ca/guide de tarification](http://assomption.ca/guide%20de%20tarification)**.

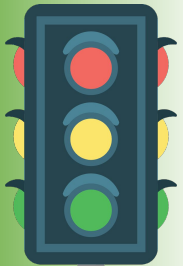


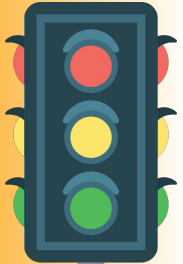
Allez-y : un produit tarifé est une excellente option.

- En bonne santé***
- Si une surprime de 150 % ou moins est probable;
- Abus substances/dossier criminel/Antécédents médicaux traités/diagnostiqués/stables il y a plus de 10 ans*.

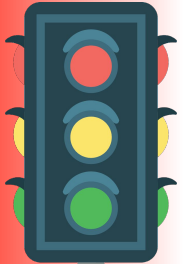
*Certaines exceptions peuvent s'appliquer

***Attention questionnaire d'assurabilité**





- Si une surprime de 150 % ou plus est probable;
- Antécédents médicaux **complexes**
- **Prise de plusieurs médicaments**
- **Changement dans la posologie**
- **Pas de médecin**
- Antécédents médicaux (diagnostique **datant de 5 à 10 ans**)
- Habitudes de vie (sports dangereux)









- Test en attente, chirurgie en attente, symptômes non diagnostiqués, rendez-vous en attente
- Antécédents médicaux **de moins de 5 ans, multiples et/ou non-contrôlés***
- Si une surprime de 175 % ou plus est probable.
- Abus substance/infractions récentes
- Si le client craint les tests médicaux/les aiguilles
- Rapidité de couverture

Processus et produits



Gamme de produits compétitifs

Niveau de santé 	Immédiate jusqu'à 10 000 000 \$	\$	18-75	15 questions	Vie entière et temporaire	FLEXTERM, ESSENTIEL, PARPLUS	T
Niveau de santé 	Immédiate jusqu'à 500 000 \$	\$\$	18-85	19 questions	Vie entière et temporaire	PROTECTION PLATINE	ÉS
Niveau de santé 	Immédiate jusqu'à 150 000 \$	\$\$\$	18-85	18 questions	Vie entière et temporaire	PROTECTION OR ÉLITE	ÉS
Niveau de santé 	Immédiate jusqu'à 100 000 \$	\$\$\$\$	40-85	13 questions	Vie entière	PROTECTION OR	ÉS
Niveau de santé 	Différée progressive jusqu'à 50 000 \$	\$\$\$\$\$	40-85	8 questions	Vie entière	PROTECTION ARGENT	ÉS
Niveau de santé 	Différée jusqu'à 50 000 \$	\$\$\$\$\$\$	18-80	Pas de questions	Vie entière	PROTECTION BRONZE	ÉG

T = Tarifé

ÉS = Émission Simplifiée

ÉG = Émission Garantie



...de plus en plus de problèmes de santé

- Alcoolisme ou abus d'alcool
- Amputation
- Angine de poitrine ou crise cardiaque
- Antécédents familiaux
- Greffe d'organe
- Cancer ou leucémie
- Insuffisance rénale chronique
- Insuffisance cardiaque congestive ou cardiomyopathie
- Administration d'oxygène pour un trouble respiratoire chronique
- Maladie de Crohn
- Angioplastie coronarienne ou pontage
- Dépression et troubles anxieux
- Diabète avec complication
- Diabète sans complication
- Toxicomanie ou abus de drogues

- Hépatite B, hépatite C, cirrhose

Assomption Vie

Guide de référence rapide pour les solutions d'assurance à émission simplifiée
À l'aide du tableau ci-dessous, trouvez la solution qui répond le mieux aux antécédents de santé de votre client.

Admissible Refusé

Capital assuré maximale	Protection Platine	Protection Or Élite	Protection Or	Protection Argent	Protection Bronze
Conditions médicales	500 000 \$ (18 à 70) 125 000 \$ (71 à 85)	150 000 \$ (18 à 70) 50 000 \$ (71 à 80) 25 000 \$ (81 à 85)	100 000 \$ (40 à 70) 50 000 \$ (71 à 80) 25 000 \$ (81 à 85)	50 000 \$ (40 à 70) 25 000 \$ (71 à 85)	50 000 \$ (18 à 70) 25 000 \$ (71 à 80)
Abus d'alcool ou de drogues	♥♥♥♥♥	♥♥♥♥♥	♥♥♥♥♥	♥♥♥♥♥	♥♥♥♥♥
Amputation	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓ Si plus de 12 mois	✓
Angine ou crise cardiaque	✓	✓	✓	✓	✓
Membre de la famille biologique atteint de la maladie de Huntington ¹	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓
Greffe d'organe	✓	✓	✓	✓	✓
Cancer ou leucémie	✓ Si plus de 10 ans	✓ Si plus de 10 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓
Maladie rénale chronique	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓
Insuffisance cardiaque congestive ou cardiomyopathie	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓
La Covid-19	✓ Si plus de 10 ans	✓ Si plus de 10 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓
Administration d'oxygène pour un trouble respiratoire chronique	✓	✓	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓
La maladie de Crohn	✓ Si plus de 10 ans	✓ Si plus de 10 ans	✓	✓ Si plus de 5 ans	✓
Angioplastie coronarienne ou pontage aorto-coronarien	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 10 ans	✓	✓
Trouble bipolaire, schizophrénie ou psychose	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓
Diabète avec une ou plusieurs conditions ²	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓
Diabète sans aucune conditions	X	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓	✓
Hépatite B, Hépatite C, Cirrhose du foie	✓	✓	✓ Si plus de 3 ans	✓	✓
Hypertension artérielle (nouveau médicament ou une augmentation de la dose)	✓ Si plus de 10 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓	✓	✓
Souffle au coeur ou arythmie	✓ Si plus de 3 mois	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓	✓
Sclérose en plaques	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓	✓	✓
Hospitalisé ou traité à la Prednisone orale pour un trouble respiratoire	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓	✓	✓
Apnée du sommeil	✓ Si plus de 2 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓	✓	✓
Accident vasculaire cérébral	✓	✓ Si plus de 2 ans	✓ Si plus de 12 mois	✓	✓
Attaque ischémique transitoire (AIT ou mini AVC)	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 5 ans	✓ Si plus de 3 ans	✓ Si plus de 2 ans	✓
Conditions non médicales	Protection Platine	Protection Or Élite	Protection Or	Protection Argent	Protection Bronze
Faillite	✓	✓	✓	✓	✓
Refusé dans le passé pour une assurance vie	✓	✓	✓	✓	✓
Infraction de conduite liée à l'alcool ou aux drogues ou refus d'un alcootest (accusé ou condamné)	✓	✓	✓	✓	✓

Pourquoi Assomption Vie:

**+25 ANNÉES
D'EXPÉRIENCE**

Notre expertise de longue date dans le domaine des produits à émission simplifiée nous a permis de développer un questionnaire unique qui est clair, inclusif et sans ambiguïté. Grâce à cette expérience, nous vous offrons des produits et des services de qualité supérieure, tout en vous garantissant une expérience d'achat transparente et rassurante. Nous sommes déterminés à offrir à nos clients une expérience de service exceptionnelle, basée sur la confiance et la satisfaction

Nuances dans les questions qui vont faire la différence

Pas de questions sur:

- **Changement de médicaments** (**retrait** ou remplacement)
- **Changement de posologie** (hausse ou baisse)
- **Nouvelle médication**

•Aucune question si Refus ou différé préalablement

•Pas de clauses préexistantes

Astuce: <https://carnetsante.gouv.qc.ca/portail>

CONDITIONS MÉDICALES

Diabète type 1 ou 2

Quel que soit le type de diabète, l'âge au moment du diagnostic, l'état actuel d'insulinodépendance, ou un changement récent de médicament ou de dosage



Accident vasculaire cérébral (AVC)
Quel que soit l'âge du diagnostic

Crise cardiaque

Quel que soit le traitement ou les consultations de suivi



Apnée du sommeil
Même si le diagnostic est récent

Cancer

Quel que soit le stade, le type, la



Surpoids



Nous ne demandons pas si le client est toujours sous traitement, médication, si reçoit des soins, si a toujours des symptômes, si consulte, si a été informé....

Nous demandons uniquement quand a été posé le diagnostic ou quand a eu lieu l'hospitalisation

CONDITIONS NON MÉDICALES

Non-résidents

Couverture jusqu'à 500 000 \$



Failite

Couverture jusqu'à 500 000 \$

**Pré-qualifiez votre client et obtenez le
coût de la couverture en quelques
minutes !**

www.outilselectionsimplifie.com





Une fois que vous avez trouvé le bon produit, le processus de soumission est un jeu d'enfant !



Nouveautés!



À venir – Bientôt!

LIA WEB

BONIFICATION de l'offre d'ASSURANCE
SIMPLIFIÉE



Assouplissement exigences non-résidents

Avec la guerre présentement en Ukraine, nous recevons beaucoup de réfugiés et la plupart d'entre eux viennent avec une CUAET :
Canada-Ukraine Authorization for Emergency Travel (Autorisation Canada-Ukraine pour Voyage d'Urgence)...

Avec Assomption Vie ces demandes seront traitées avec les mêmes directives qu'un permis de travail.



En résumé

- Au delà d'une analyse de besoin basée sur les chiffres, comprenez la réalité de vos clients
- Une discussion plus approfondie sur le partage du patrimoine avec les proches permettra non seulement à mieux cerner le besoin, mais aussi de vous mettre en lien avec les héritiers.
- Le choix du bon produit d'assurance vie selon la situation du client peut faire toute la différence pour consolider votre crédibilité auprès de vos clients et leurs proches.



Questions!

