



L'assurance-vie comme catégorie d'actifs

– une approche moderne

Les personnes fortunées cherchent des façons intelligentes de préserver leur patrimoine.

De récentes études montrent que les investisseuses et investisseurs nord-américains fortunés détiennent maintenant 47 % de leur patrimoine dans des « actifs sûrs », la plus forte proportion depuis plusieurs décennies. Ils privilégient la préservation du patrimoine plutôt que la croissance, mais les actifs sûrs traditionnels voient leurs rendements diminuer et ne répondent pas à leurs préoccupations les plus pressantes.¹

Ce qui compte le plus pour les personnes fortunées

Les Clientes et Clients fortunés mettent constamment quatre objectifs au premier plan², mais peinent à trouver des solutions qui servent chacun d'entre eux :

- **Protection de l'argent (66 %) :** Les replis et la volatilité des marchés menacent le patrimoine qu'ils ont mis des décennies à bâtir.
- **Sécurité du revenu de retraite (57 %) :** En raison des faibles taux d'intérêt, il est plus difficile de générer un revenu sûr sans prendre de risque excessif.
- **Efficiencia fiscale (44 %) :** L'impôt sur les revenus de placement, les gains en capital et les droits de succession ne cessent d'éroder le patrimoine net.
- **Transmission d'un héritage important (24 %) :** Les Clients et Clientes veulent s'assurer que la valeur maximale est transférée à leurs héritiers.

Le problème? Les portefeuilles traditionnels peuvent répondre à certaines de ces préoccupations, mais pas à toutes en même temps. Permanent life insurance can offer a solution.

L'assurance-vie permanente peut offrir une solution.

¹ CapGemini World Wealth Report 2025 Sail the great wealth transfer, 2025.

Pourquoi l'assurance-vie comme catégorie d'actifs change la donne

La stratégie actualisée d'assurance-vie comme catégorie d'actifs positionne l'assurance permanente en tant qu'outil d'optimisation stratégique du portefeuille, et non plus en tant que simple outil de planification successorale.

En réaffectant une partie des fonds destinés à des titres à revenu fixe et à des actions à l'assurance vie entière avec participation et à l'assurance-vie universelle, cela peut aider les Clients et Clientes à :

Réduire la volatilité de leur portefeuille tout en maintenant des rendements comparables.

Éliminer l'impôt sur la croissance et le capital-décès.

Améliorer considérablement les valeurs successorales comparativement aux approches traditionnelles.

Maintenir une liquidité suffisante au moyen de stratégies de prêts garantis.

Ce n'est pas une théorie; plusieurs décennies d'études empiriques et d'applications concrètes le prouvent.

Une solution complète

Il est maintenant plus facile que jamais d'analyser, d'illustrer et de mettre en œuvre les stratégies d'assurance-vie comme catégorie d'actifs :

Principales ressources

Ressource	Description	Utilisation
Livre blanc	Démontre les avantages techniques avec une rigueur académique.	Transmettez-le aux centres d'influence pour établir votre crédibilité et remettez-le aux prospects sérieux.
Outil Excel	Tout nouvel outil Excel permettant des comparaisons efficaces.	Importez des aperçus Sun Life et modélisez des scénarios de Clients et Clientes; comparez un portefeuille traditionnel à une approche optimisée à l'aide de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs du point de vue de trois critères clés : préservation du capital, valeur successorale et liquidité.
Vidéo et plus encore	À venir bientôt	À venir bientôt

Pourquoi cela compte maintenant

Les Clients et Clientes font face à des enjeux sans précédent :

- Faiblesse persistante des taux d'intérêt des actifs sûrs traditionnels, combinée aux craintes inflationnistes.
- Valorisations élevées des actions et de l'immobilier, qui aggrave le risque de baisse.
- Hausse de l'impôt sur les revenus de placement et les successions.
- Risque de longévité, qui nécessite des stratégies de placement durables sur 30 ans et plus.

L'assurance-vie comme catégorie d'actifs permet de répondre à tous ces enjeux en même temps.

Prochaines étapes : mettre en pratique l'approche d'assurance-vie comme catégorie d'actifs

Grâce à l'outil et aux ressources à l'appui, il est facile d'étudier les stratégies d'assurance-vie comme catégorie d'actifs adaptées aux situations de la clientèle.

Voici trois façons de procéder :

- 1. Lisez le livre blanc** pour comprendre les fondements et la méthodologie académiques.
- 2. Accédez à l'outil Excel** pour modéliser des scénarios de Clients et Clientes avec des aperçus réels.
- 3. Communiquez avec votre gestionnaire des relations à la Sun Life** pour discuter des stratégies de mise en œuvre.

Des questions?

Nous sommes là pour vous aider. Communiquez avec votre gestionnaire des relations à la Sun Life pour voir comment l'assurance-vie comme catégorie d'actifs pourrait être avantageuse pour vous aujourd'hui et dans les années à venir.