

Solutions fiscales d'assurance

Comment renforcer le bilan à l'aide de l'assurance-vie

Au fur et à mesure que les sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) et les Clients propriétaires d'entreprise développent leurs activités, ils font appel à une équipe complète de professionnels pour les aider à gérer des besoins complexes et croissants. Travailler ensemble est une formidable occasion de fournir aux Clients des services et des solutions à valeur ajoutée.

Le défi

Les professionnels de l'assurance, les comptables, les avocats et les banquiers sont tous des centres d'influence potentiels pour les Clients. Bien qu'une équipe de professionnels soit inestimable, elle peut parfois rendre les décisions plus difficiles à prendre pour les Clients en raison de ce qui suit :

- différentes hypothèses (p. ex., « l'assurance n'est qu'un coût »);
- langage unique (p. ex. : « Je n'achète que des actifs et jamais de passifs »);
- perception de valeur.

La solution

Les comptables comprennent les états financiers. Lorsque vous travaillez avec eux, vous tirerez votre épingle du jeu si vous pouvez expliquer comment l'assurance fonctionne de manière unique pour chaque Client et comment elle peut constituer un actif dans les états financiers de la société.

Avantages pour les Clients

En créant une compréhension commune de la valeur que l'assurance peut apporter à une entreprise, les Clients bénéficient d'une expertise et de conseils fiables qui leur permettent de prendre des décisions éclairées.

Ressources – À l’usage des conseillers pour soutenir les conversations avec les Clients et les professionnels

À l’aide des ressources ci-dessous, vous pouvez expliquer la valeur de l’assurance permanente d’une manière compréhensible pour le Client et son équipe professionnelle, y compris les comptables.

Document	Description et public cible	Utilisation
Courriel du Client – Comment renforcer le bilan (voir le modèle ci-dessous)	Une présentation de l’occasion aux Clients et aux membres de leur équipe professionnelle.	Envoyez ce courriel aux Clients et/ou aux membres de leur équipe professionnelle pour leur présenter l’occasion et les inviter à communiquer avec vous.
Livre blanc – Comment renforcer le bilan et Comment renforcer le bilan : Résumé	Résume les raisons pour lesquelles un plus grand nombre de propriétaires d’entreprise parmi les plus riches au Canada se tournent vers l’assurance-vie permanente. Pour les Clients et les membres de leur équipe professionnelle.	Lors de discussions avec des comptables et des professionnels, présentez la valeur de l’assurance-vie permanente pour le bilan, le compte de résultat et les flux de trésorerie de l’entreprise.
Livre blanc – Le traitement comptable des opérations d’assurance	Présente les lignes directrices pour la comptabilisation des opérations courantes d’un contrat d’assurance-vie dans une société. Pour les Clients et les membres de leur équipe professionnelle.	
Vidéo : Renforcer le bilan : Une introduction à l’entreprise	Vidéo de présentation pour appuyer une discussion sur « Comment renforcer le bilan ». Pour les Clients et les membres de leur équipe professionnelle.	À utiliser lors de réunions avec des comptables et des professionnels, ou comme suivi de votre discussion.

Vidéo : Comment renforcer le bilan : Démonstration des outils	Montre comment utiliser l'outil Comment renforcer le bilan. Pour les conseillers.	Apprenez à produire des aperçus et voyez comment les résultats démontrent les thèmes des documents « Comment renforcer le bilan » et « Le traitement comptable des opérations d'assurance ».
Comment renforcer le bilan – outil Excel	Montre les avantages de l'assurance pour une société. Pour les conseillers.	Outil Excel à utiliser avec un aperçu de la Sun Life.

Des questions?

Nous sommes là pour vous aider. Communiquez avec votre gestionnaire des relations à la Sun Life pour découvrir les avantages que l'assurance permanente peut avoir pour une société et trouver la solution idéale.

Notre appui. Votre croissance.

Courriel des conseillers aux Clients – Comment renforcer le bilan – modèle

Objet : Vous souhaitez améliorer le bilan de votre entreprise?

Bonjour <nom du Client>,

Saviez-vous que de nombreux propriétaires d'entreprise investissent dans une stratégie qui échappe souvent aux comptables professionnels agréés (CPA)?

Vous serez peut-être surpris d'apprendre que de plus en plus de propriétaires d'entreprise parmi les plus riches au Canada se tournent vers l'assurance-vie permanente pour protéger leur patrimoine et résoudre les problèmes fiscaux. En fait, des centaines de millions de dollars sont utilisés chaque année pour souscrire des contrats d'assurance détenus par des entreprises.

L'assurance-vie permanente peut vous aider à résoudre certains problèmes que vous rencontrez dans votre entreprise, ou que vous pourriez rencontrer à l'avenir. Elle peut augmenter la valeur de votre entreprise grâce à la croissance de la valeur de rachat pendant la durée du contrat. De plus, elle offre un capital-décès libre d'impôt, ce qui vous aide à préserver votre patrimoine.

L'assurance-vie est souvent considérée à tort comme une dépense, alors qu'en fait, elle peut améliorer le bilan de votre entreprise. Je serais heureux de vous rencontrer avec votre équipe de partenaires professionnels (comptable, banquier, avocat, etc.) pour discuter de la façon dont l'assurance-vie permanente peut être avantageuse pour votre entreprise.

Discutons-en.