vue d'ensemble des stratégies de vente



BESOIN D'ASSURANCE

Toute stratégie de vente repose sur le besoin d'assurance-vie, comme celui de protéger la valeur de l'entreprise du client pour l'aider à augmenter l'héritage à laisser aux prochaines générations.



OBJECTIF DU CLIENT

Chaque stratégie de vente peut aider les clients à atteindre des objectifs financiers précis. L'établissement de ces objectifs vous permettra de choisir la meilleure stratégie.

PROTECTION

•

- Combler le besoin d'assurance de l'entreprise sans renoncer à la liquidité du portefeuille actuel
- Diminuer le fardeau fiscal de l'entreprise lié aux placements imposables
- Augmenter la valeur de l'entreprise au décès pour les générations futures
- Diversifier la composition de l'actif de l'entreprise

STRATÉGIE DE TRANSFERT D'ACTIF POUR ENTREPRISES

ACCÈS



- Augmenter la valeur de l'entreprise au décès pour les générations futures
- Avoir accès à l'actif pour compléter le revenu de l'entreprise, au besoin
- Diminuer le fardeau fiscal de l'entreprise lié aux placements imposables

STRATÉGIE DE RETRAITE POUR ENTREPRISES

TRANSFERT



- Optimiser la valeur de l'entreprise au décès pour les générations futures
- Diminuer le fardeau fiscal de l'entreprise lié aux placements imposables
- Procurer d'autres façons d'augmenter de manière fiscalement avantageuse la valeur de l'entreprise

STRATÉGIE DE PLACEMENT POUR ENTREPRISES

CAPITAL-DÉCÈS

Le capital-décès libre d'impôt est versé directement à l'entreprise, ce qui permet aux clients d'utiliser le compte de dividende en capital de l'entreprise pour augmenter leur héritage et atteindre leurs objectifs financiers.



NOTRE APPUI. EN VOUS FOURNISSANT UNE SOLUTION SOUPLE ET SIMPLE OFFRANT UN POTENTIEL DE CROISSANCE.

VOTRE CROISSANCE. GRÂCE À VOTRE ENGAGEMENT À SATISFAIRE LES BESOINS EN CONSTANTE ÉVOLUTION DES CLIENTS.

PROCHAINES ÉTAPES

GUIDES DU CONSEILLER







820-4665



820-4667

STRATÉGIES DE VENTE



A2436-F



A2438-F



A2440-F



