



Protégez
votre style
de vie et
accumulez
des richesses



**Stratégies
d'assurance
personnelle**



Waterhouse



Assurez votre bien-être financier

La réussite financière est le résultat d'un travail acharné, de décisions judicieuses et d'une bonne planification. Nul ne le sait plus que vous. Plus vous avez de possessions, plus vous, et votre famille, avez d'importantes sommes en jeu.

Il existe toutefois une façon rentable de gérer les risques associés au style de vie que vous avez créé pour vous et pour vos proches. L'assurance peut réduire l'incidence des événements de la vie comme la maladie, l'invalidité ou le décès. Grâce à l'adoption des bonnes stratégies d'assurance, vous pouvez être assuré de bénéficier d'une sécurité financière à chaque étape de la vie.

En tant que client de TD Waterhouse®, vous avez accès à un vaste éventail d'experts financiers qui collaborent à l'offre de solutions perfectionnées en matière de gestion du patrimoine, notamment :

- planification financière;
- gestion de portefeuille;
- services de gestion de fonds;
- planification fiscale;
- planification successorale;
- planification de la relève;
- planification de la retraite;
- planification de l'assurance.

En vous offrant un accès centralisé aux experts de chacun de ces domaines, TD Waterhouse peut vous proposer une solution complète de gestion du patrimoine qui répond à vos besoins aujourd'hui. Nous serons là pour revoir et adapter ces stratégies au fur et à mesure que vos besoins changeront ou qu'ils deviendront plus complexes.

Sécurité et croissance assortie d'avantages fiscaux

Pour la plupart des gens, l'assurance constitue une façon efficace de garantir le niveau de vie de leur famille. L'assurance peut offrir l'argent nécessaire au paiement de vos factures si vous devenez gravement malade ou handicapé. Elle peut permettre aux membres de votre famille de rester dans leur maison dans l'éventualité de votre décès. Elle peut faire en sorte que vous ne deveniez pas un fardeau financier si des soins à long terme devaient vous être prodigués. En fait, l'assurance peut être utilisée pour aider à réduire pratiquement n'importe quel risque.

En plus de cette sécurité exceptionnelle, certaines polices d'assurance vie ont une composante liée aux placements qui bénéficie d'un statut spécial en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu.

L'incidence peut être si importante que de nombreux experts considèrent l'assurance vie offrant des avantages fiscaux comme une catégorie d'actif distincte, et, par conséquent, comme une partie importante d'un portefeuille de placement diversifié.



Assurance vie, assurance maladie et protection du patrimoine

Cette combinaison de la protection du style de vie et de l'accumulation des richesses a été affinée et intégrée à une variété de stratégies d'assurance qui peuvent être utilisées pour aider à faire ce qui suit :

- rembourser votre prêt hypothécaire si vous devenez invalide, souffrez d'une maladie grave ou décédez;
- obtenir l'assurance que votre famille a suffisamment d'argent pour vivre dans l'éventualité de votre décès;
- protéger votre niveau de vie en cas d'accident, de maladie, d'invalidité ou de maladie grave;
- éventuellement protéger certains de vos actifs des créanciers;
- mettre vos placements à l'abri de l'impôt sur le revenu;
- augmenter votre revenu de retraite;
- prodiguer des soins à long terme à vos proches et à vous-même;
- créer et préserver votre patrimoine;
- réduire l'incidence de l'impôt sur votre patrimoine;
- réduire les frais d'homologation;
- faire un legs à une œuvre de bienfaisance.

APERÇU DES STRATÉGIES D'ASSURANCE PERSONNELLE

Bien que le contexte dans lequel vous vivez exige l'avis judicieux d'un spécialiste en matière d'assurance, l'aperçu de certaines étapes types de la vie', présenté ci-dessous, vous donnera une meilleure idée de la façon dont les diverses stratégies d'assurance personnelle indiquées à la page suivante peuvent être utilisées pour répondre à vos besoins précis – maintenant et dans le futur. **NOTA** : Les stratégies sont appropriées même si les circonstances de chaque étape de la vie ne s'appliquent pas toutes à votre situation.

ÉTAPES DE VIE

DÉPART (page 6)

CIRCONSTANCES : Jeunes enfants, parents autonomes.
Revenu modeste.
Dettes à court et à long terme.
Début d'accumulation d'actif.

PRÉOCCUPATIONS : Que se passera-t-il si je deviens invalide ou que je décède?

STRATÉGIES : 1 2

CRÉATION DU PATRIMOINE (page 8)

CIRCONSTANCES : Enfants âgés, parents vieillissants.
Début de la période au cours de laquelle le revenu est le plus élevé.
Dette décroissante.
Accumulation d'actif croissante.

PRÉOCCUPATIONS : Comment puis-je maximiser mes placements et éliminer mes dettes?

STRATÉGIES : 1 2 3 4

PRÉRETRAITE (page 10)

CIRCONSTANCES : Enfants généralement autonomes, parents pouvant nécessiter des soins.
Période au cours de laquelle le revenu est le plus élevé et peut baisser.
Dette réduite.
Accumulation d'actif à son sommet.

PRÉOCCUPATIONS : Comment puis-je maximiser mon avoir, planifier ma retraite et protéger ma famille?

STRATÉGIES : 1 2 3 5 6 7 9

RETRAITE (page 12)

CIRCONSTANCES : Obligations familiales réduites.
Biens utilisés pour vivre.
Dette réduite.

PRÉOCCUPATIONS : Comment puis-je maximiser ma qualité de vie et m'assurer que la valeur de mon patrimoine est transmise à mes héritiers?

STRATÉGIES : 1 2 3 5 7 8 9

NOTA : Les stratégies indiquées ci-dessous s'appliquent souvent à plus d'une étape de la vie.

STRATÉGIES

- 1 Protection du revenu :**
Procure un revenu suffisant à vos proches dans l'éventualité d'un décès. **(page 7)**
- 2 Prestations du vivant :**
Protègent la santé financière de votre famille contre les maladies graves ou l'invalidité. Vous assurent de profiter de soins de la meilleure qualité. **(pages 7, 9, 11, 13)**
- 3 Conservation du revenu et du patrimoine :**
Permet à votre famille d'hériter de vos biens, et non de la dette fiscale et d'autres dépenses, à votre décès. **(page 9)**
- 4 Placements assortis d'avantages fiscaux :**
Grâce à l'assurance vie universelle ou à l'assurance vie entière, les placements peuvent bénéficier d'un traitement fiscal préférentiel. **(page 9)**
- 5 Transfert du patrimoine familial :**
Finance votre plan successoral afin que vous puissiez laisser vos biens en héritage à vos enfants et à vos petits-enfants, libres d'impôt. **(page 11)**
- 6 Régimes de retraite assurés :**
Permettent de tirer profit de la valeur de rachat de votre police d'assurance pour obtenir un revenu de retraite tout en conservant la couverture d'assurance-vie. **(page 11)**
- 7 Fonds distincts :**
Vous protègent contre la volatilité du marché et peuvent aussi protéger ces actifs contre les créanciers. **(page 11)**
- 8 Rente assurée :**
Permet d'augmenter et de garantir votre flux de revenu, tout en conservant votre capital. **(page 13)**
- 9 Dons de charité :**
Réduisent le revenu imposable maintenant, ou au décès, tout en laissant un témoignage durable. **(page 13)**



DÉPART

Lorsqu'on a une jeune famille, un revenu modéré ainsi que des dettes à court et à long terme, la protection de la famille, dans l'éventualité d'un décès ou d'une invalidité, est une question importante.

L'assurance-vie à faible coût, conçue pour remplacer le revenu et rembourser les dettes, jumelée avec des produits liés à la protection du vivant en cas de maladie grave ou d'invalidité, peuvent garantir la stabilité financière de la famille en cas de crise personnelle.

Imaginez Anne et Paul¹ ...

Mariés depuis six ans, Anne, 33 ans, et Paul, 35 ans, ont deux enfants âgés de cinq et trois ans. Leur revenu annuel combiné est légèrement supérieur à 140 000 \$. Grâce à une épargne rigoureuse et à des placements judicieux, la valeur accumulée de leur portefeuille est de presque 200 000 \$. Toutefois, à part l'assurance des biens, ils ont supposé que leur régime d'avantages sociaux des employés était la seule autre assurance dont ils avaient vraiment besoin.

Lorsque la mère d'Anne a reçu un diagnostic de cancer, vu les circonstances, il a été décidé qu'elle aille vivre avec Anne et Paul. La perte de revenu de la mère d'Anne en raison de la prolongation de la maladie, le coût des médicaments nécessaires à la survie ainsi que celui des soins à domicile sont tous des éléments auxquels Paul et Anne n'avaient jamais vraiment songé auparavant. Comme ils prenaient conscience que leur propre protection pouvait présenter des lacunes, ils ont demandé de l'aide à leur conseiller en placements. Après avoir évalué le contexte, le conseiller les a dirigés vers un spécialiste en matière d'assurance² qui a revu attentivement leur situation et leur a présenté une gamme d'options.

Leur spécialiste en matière d'assurance a repéré deux lacunes dans les régimes d'avantages sociaux du couple. D'abord, aucune de leurs polices d'assurance vie payées par une entreprise ne paierait même la moitié de leurs dettes, alors comment ces polices pourraient-elles contribuer à procurer un revenu continu? Ensuite, leurs polices d'assurance invalidité comprenaient une clause «n'importe quelle occupation» qui signifiait que si l'un ou l'autre devenait invalide et qu'après deux ans il pouvait exercer n'importe quelle occupation, par opposition à l'occupation pour laquelle il a été formé, les paiements seraient interrompus.

Puisque pendant les années d'activité les probabilités sont de 50 % qu'une personne de 35 ans souffre d'une invalidité en moyenne pendant presque trois ans³, Anne et Paul sont exposés à un risque important non couvert.

STRATÉGIES DE DÉPART POUR ANNE ET PAUL⁴

Protection du revenu

Anne et Paul pourraient utiliser l'assurance-crédit ou l'assurance temporaire, en plus de leurs régimes collectifs, pour couvrir leurs dettes actuelles et garantir un remplacement du revenu dans l'éventualité où l'un d'eux décéderait. Ils pourraient également utiliser une assurance permanente pour s'assurer d'une protection la vie durant alors qu'ils sont encore relativement jeunes et que les primes sont relativement faibles.

Dans les deux cas, l'indemnité d'assurance pourrait servir à payer les derniers frais, par exemple le coût des funérailles et la dette fiscale, ainsi que procurer les sommes nécessaires aux besoins continus de leur famille.

Prestations du vivant

Pour protéger la famille contre le fardeau financier imposé en raison d'une maladie ou d'une invalidité prolongée, Anne et Paul pourraient acheter une combinaison d'assurance contre les maladies graves et d'assurance invalidité. Une assurance invalidité personnelle pourrait être utilisée pour s'assurer que les prestations sont payables pendant leurs années d'activité si l'un ou l'autre devenait invalide et ne pouvait pas exercer l'occupation pour laquelle il a été formé. L'assurance contre les maladies graves leur procurerait un important niveau de sécurité, compte tenu surtout des antécédents familiaux d'Anne, car, en cas de problème médical grave, un paiement en une fois servirait à payer les traitements spécialisés ou quoi que ce soit d'autre dont la famille aurait besoin.





CRÉATION DU PATRIMOINE

Au milieu de leur vie, les gens assument de nouvelles responsabilités et ont de nouvelles préoccupations. Le revenu et les actifs augmentent, la dette diminue, cependant les obligations familiales, à l'égard des parents et à l'égard des enfants, définissent la «génération sandwich». Il est toujours essentiel de prévoir une protection en cas de maladie ou de décès, mais le patrimoine familial doit également être préservé. L'assurance vie permanente peut jouer un rôle central dans la conservation du niveau de vie de

la famille et dans l'élimination du fardeau fiscal dans l'éventualité d'un décès. Les problèmes de santé soudains doivent également être soulevés. Les prestations du vivant provenant de l'assurance contre les maladies graves ou de l'assurance invalidité permettront de s'assurer que les objectifs du plan de retraite sont toujours réalisables et que l'on peut se permettre d'obtenir des soins de qualité.

Imaginez François et Sylvie¹ ...

François, 51 ans et Sylvie, 43 ans, ont trois enfants âgés de 21, 18 et 9 ans. L'année dernière, le salaire et la prime de François s'élevaient à un peu moins de 200 000 \$. Sylvie est demeurée à la maison depuis la naissance du plus jeune enfant. François et Sylvie étant des investisseurs actifs, leur portefeuille atteint 320 000 \$, dont un tiers dans des placements non enregistrés. François a maximisé ses RÉR, mais comme Sylvie n'a pas occupé d'emploi au cours des neuf dernières années, les cotisations ont été fondées sur le revenu de François seulement. Le total du prêt hypothécaire sur la maison et sur le chalet s'élève à un peu plus de 300 000 \$.

Les parents de François ont plus de 80 ans, et il craint qu'ils ne puissent être autonomes encore longtemps. Bien qu'il n'y ait encore aucune obligation financière, il ne connaît pas leur situation financière. Comme François et Sylvie ont un enfant à l'université, et deux autres qui iront à leur tour, ils sentent l'intensification des pressions financières.

Lorsqu'ils ont exprimé leurs préoccupations à leur nouveau conseiller en placements, celui-ci les a vivement encouragés à suivre sa recommandation de consulter un spécialiste en matière d'assurance. Le couple a examiné sa situation sur le plan de l'assurance quelques fois dans le passé, puis a acheté une assurance hypothécaire applicable au prêt hypothécaire sur la résidence familiale ainsi qu'une assurance temporaire de 20 ans peu après la naissance du plus jeune enfant. À part le régime d'avantages sociaux de François et l'assurance des biens, c'était tout.

Au cours de la première rencontre, le spécialiste en matière d'assurance leur a posé une question qui a mis en perspective leurs besoins en assurance : «Désirez-vous que votre famille hérite de vos biens ou d'une dette fiscale?»

STRATÉGIES DE CRÉATION DU PATRIMOINE POUR FRANÇOIS ET SYLVIE⁴

Prestations du vivant

Comme les régimes de retraite du couple dépendent largement du revenu de François, le couple pourrait contribuer à garantir son avenir financier à l'aide d'une combinaison d'assurance contre les maladies graves et d'assurance invalidité. En plus du risque d'invalidité (voir le dernier paragraphe, page 6), un Canadien sur quatre contractera une maladie du cœur et un sur trois développera un cancer.⁵ En combinant les polices, le couple pourrait continuer à épargner pour sa retraite, si François devenait invalide. Puis, en cas de maladie grave, le couple bénéficierait d'un paiement en une fois qu'il pourrait utiliser à sa guise sans avoir à retirer des fonds de son épargne-retraite pour des besoins de traitement ou de frais de subsistance.

Conservation du revenu et du patrimoine

François et Sylvie pourraient utiliser divers produits d'assurance-crédit, d'assurance vie temporaire et d'assurance vie permanente – séparés ou combinés – pour protéger le style de vie de la famille en cas du décès de François. De plus, ces mêmes produits pourraient leur permettre de s'assurer que le patrimoine qu'ils désirent transmettre par succession est un legs important dont la valeur n'est pas réduite à cause des impôts.

Placements assortis d'avantages fiscaux

La valeur de rachat d'une police d'assurance vie universelle bénéficie d'une croissance assortie d'avantages fiscaux, alors elle pourrait efficacement optimiser le rendement des placements à revenu fixe du couple. Selon cette stratégie, une petite partie des placements du couple servirait à payer un coût décroissant d'assurance, alors que le reste croîtrait dans un placement de type CPG au sein de la police. Souvent, le coût de l'assurance est en fait moins élevé que l'impôt qui serait exigible si l'argent était affecté à autre chose qu'au contrat d'assurance et, tôt ou tard, la valeur totale de la police échoit aux bénéficiaires, libre d'impôt.



Pour revoir d'autres stratégies qui pourraient aussi vous convenir à l'étape de la création du patrimoine, veuillez consulter la page 4.



PRÉRETRAITE

Les revenus sont encore à leur sommet, les dettes s'amenuisent et les enfants sont généralement autonomes. Toutefois, les parents peuvent exiger des soins à temps complet, l'impôt est une véritable préoccupation et il semble plus important que jamais de maximiser et de protéger les actifs. Les fonds distincts peuvent jouer un rôle précieux, car la tolérance à l'égard du risque tend vers la protection. Les régimes de retraite assurés, les prestations du vivant provenant de l'assurance contre les maladies graves et de l'assurance invalidité ainsi que la couverture

des soins de longue durée peuvent aider à garantir le processus de planification de la retraite, puis à prolonger cette garantie pendant toute la retraite.

Imaginez Marie et Daniel' ...

Les années de travail acharné et d'engagement ont été profitables pour Marie et Daniel, tous les deux âgés de 55 ans. Ils ont trois grands enfants autonomes, quatre petits-enfants, une maison et un chalet entièrement payés ainsi que des placements qui s'élèvent à un peu plus de 650 000 \$.

Aidés de leur planificateur financier, Marie et Daniel se sont occupés de leurs régimes de retraite. Marie aimerait prendre sa retraite à 60 ans, alors que Daniel estime qu'il continuera de travailler jusqu'à 65 ans pour profiter de 10 années supplémentaires d'épargne. Le couple n'a pas de droits inutilisés de cotisation à un régime d'épargne-retraite, et, au cours des dernières années, il a augmenté la valeur de ses placements non enregistrés.

Comme leur tolérance à l'égard du risque diminue, Marie et Daniel ont également rééquilibré la composition de leur actif en faveur de placements à revenu fixe. Ils recherchent la sécurité, mais ils ont également besoin du plus grand potentiel de croissance possible.

Au fil du temps, Marie et Daniel ont étudié diverses propositions d'assurance et ont acheté de l'assurance-crédit et de l'assurance temporaire. Toutefois, comme leur retraite approche et que les objectifs de leurs plans financiers ne sont pas tout à fait atteints, Marie et Daniel étaient reconnaissants à leur planificateur financier de leur avoir fixé un rendez-vous avec un spécialiste en matière d'assurance.

STRATÉGIES DE PRÉRETRAITE POUR MARIE ET DANIEL⁴

Prestations du vivant

L'actif des régimes de retraite de Marie et de Daniel nécessitant encore quelques années de croissance, une combinaison d'assurance contre les maladies graves et d'assurance invalidité permettrait au couple d'obtenir l'assurance qu'il peut conserver son niveau de vie et continuer d'épargner en vue de la retraite dans l'éventualité d'un problème de santé grave. Étant donné l'incertitude qui entoure l'accessibilité et les coûts en vertu du système de soins de santé au Canada, une assurance de soins de longue durée rassurerait Marie et Daniel concernant le fait que leur famille n'aura pas à assumer la responsabilité s'il devient impossible pour l'un ou l'autre de s'occuper de lui-même.

Transfert du patrimoine familial

Marie et Daniel désirent transmettre une partie de leur bonne fortune à leurs enfants et à leurs petits-enfants. En utilisant une assurance vie permanente et en structurant soigneusement les désignations relatives aux propriétaires et aux bénéficiaires, ils pourraient s'assurer que les prestations soient versées à deux générations, libres d'impôt.



Régimes de retraite assurés

À l'aide d'un produit d'assurance permanente qui offre une valeur de rachat, le couple pourrait transférer une partie de ses actifs dans un placement fiscalement avantageux, puis accéder au placement comme complément au revenu de retraite. Une façon particulièrement efficace sur le plan de l'impôt de produire un revenu consiste à céder la police en garantie d'un prêt à la consommation. L'autre avantage de cette stratégie est que la valeur résiduelle de la police serait transmise aux héritiers hors de la succession, sans que des frais d'homologation ou de l'impôt doivent être payés.

Fonds distincts

À cette étape de leur vie, Marie et Daniel désirent bénéficier d'une certaine protection contre les fluctuations du marché, tout en conservant le potentiel de croissance des placements en actions. En utilisant des fonds distincts, ils pourraient s'assurer que la majorité de leur capital est garanti. Des options cliquets peuvent être offertes, lesquelles leur permettraient de bloquer les gains périodiquement. Leurs placements seraient éventuellement protégés des créanciers. En outre, puisque le produit des fonds distincts est transmis directement aux bénéficiaires, sans passer par la succession, les délais et les coûts liés aux frais d'homologation seront évités.

Pour revoir d'autres stratégies qui pourraient aussi vous convenir à l'étape de la préretraite, veuillez consulter la page 4.



RETRAITE

À la retraite et ayant des obligations familiales limitées, les gens, plutôt que de se concentrer sur la production d'un revenu, cherchent à demeurer en santé, à laisser un héritage aux membres de leur famille et à faire un legs. Les rentes assurées peuvent garantir un revenu à vie alors qu'il est possible de remplacer le capital utilisé par une prestation de décès qui échoit aux bénéficiaires, libre d'impôt. Les dons de charité effectués par l'intermédiaire d'une

police d'assurance soustraient l'argent aux rentrées fiscales actuelles et permettent d'éviter les problèmes liés à la liquidité de la succession qui pourraient se poser s'il s'agissait d'un don testamentaire. Puis, les prestations du vivant provenant d'une assurance de soins de longue durée peuvent offrir un sentiment de sécurité et de dignité.

Imaginez Louis et Suzanne¹ ...

Depuis plusieurs années, Suzanne demandait avec insistance à son mari de prendre sa retraite. Les pressions exercées par l'exploitation d'une franchise prospère avaient des répercussions sur chacun d'eux. Alors, à 60 ans, Louis a trouvé un acheteur pour l'entreprise et lui ainsi que Suzanne franchirent l'étape suivante de leur vie.

Maintenant âgé de 69 ans, Louis doit décider ce qu'il veut faire de ses RÉR avant son prochain anniversaire de naissance. Louis et Suzanne sont également préoccupés par l'impôt qu'ils paient sur les placements non enregistrés qu'ils ont effectués au moment de la vente de l'entreprise de Louis. Comme les membres de leur famille vivent longtemps, ils sont préoccupés par la possibilité de survivre à leurs épargnes. Ils veulent également s'assurer qu'il reste un petit coussin pour leur fille unique, ainsi qu'un legs spécial pour leur œuvre de bienfaisance préférée.

Le planificateur financier a effectué une analyse préliminaire des besoins et a recommandé au couple de consulter un spécialiste en matière d'assurance pour voir comment diverses stratégies d'assurance personnelle pourrait l'aider à atteindre ses objectifs à court et à long terme.

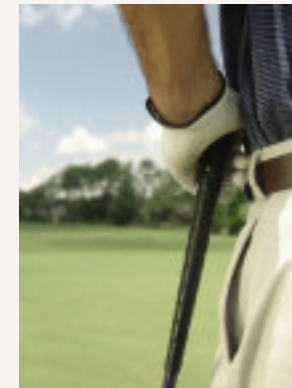
STRATÉGIES DE RETRAITE POUR LOUIS ET SUZANNE⁴

Prestations du vivant

L'assurance de soins de longue durée pour Louis et pour Suzanne leur assurerait qu'ils ne deviendront pas un fardeau financier ou émotionnel pour leur fille et sa famille si l'un ou l'autre était dans l'impossibilité de prendre soin de lui-même.

Rente assurée

Une rente assurée pourrait permettre à Louis et à Suzanne d'augmenter leur revenu de retraite après impôt par rapport au revenu net obtenu de leurs placements traditionnels non enregistrés et permettrait de dissiper les inquiétudes au sujet de l'épuisement de leurs épargnes de leur vivant. Une rente viagère garantirait le flux de revenu et des prestations d'assurance vie remplaceraient le capital utilisé pour acheter la rente de sorte que leur fille puisse hériter du montant original, libre d'impôt, et éviter le processus d'homologation.



Dons de charité

Louis et Suzanne pourraient utiliser une police d'assurance permanente pour garantir le legs à leur œuvre de bienfaisance et pour éviter les problèmes de liquidation auxquels pourrait être confrontée la succession si le don était fait par testament. En transférant l'argent dans une police d'assurance vie maintenant, cette somme serait retirée des rentrées fiscales actuelles. S'ils désignaient l'œuvre de bienfaisance à titre de propriétaire de la police, ils recevraient un reçu pour dons de bienfaisance qu'ils pourraient utiliser immédiatement. Sinon, le don offrirait un allègement fiscal à leurs héritiers.

Pour revoir d'autres stratégies qui pourraient aussi vous convenir à l'étape de la retraite, veuillez consulter la page 4.



Prochaine étape

Il est à souhaiter que les stratégies présentées dans les pages précédentes vous ont permis de mieux comprendre de quelle façon l'assurance peut être utilisée pour assurer votre bien-être financier. En vous aidant à gérer le risque beaucoup plus efficacement que vous pourriez le faire vous-même, ces stratégies d'assurance peuvent offrir des avantages financiers importants et la tranquillité d'esprit. En outre, en vous donnant accès à des occasions de placement offrant des avantages fiscaux, elles peuvent également contribuer à l'accumulation de richesses pour vous et vos proches.

Votre spécialiste en matière d'assurance TD Waterhouse travaillera avec vous et avec votre conseiller financier afin de déterminer les stratégies d'assurance qui répondent le mieux à vos besoins. En formulant ces recommandations, TD Waterhouse s'appuie sur une gamme complète de produits d'assurance vie, d'assurance maladie et de protection du patrimoine offerts par des sociétés de services financiers qui dominent le marché au Canada.

Vous avez travaillé fort pour réussir. Laissez l'équipe TD Waterhouse vous aider à élaborer des stratégies efficaces pour protéger et améliorer votre réussite. Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour confirmer votre rendez-vous avec l'un de nos spécialistes en matière d'assurance, veuillez appeler votre conseiller aujourd'hui.

Produits d'assurance de base⁶

VIE

- **L'assurance vie temporaire** offre une prestation de décès pendant un nombre déterminé d'années (p. ex., durée de 10 ans) ou jusqu'à ce que l'assuré atteigne un âge précis.
- **L'assurance vie permanente** est un terme générique pour désigner une couverture qui peut durer toute la vie. Les produits suivants sont inclus dans cette catégorie :
 - **Assurance vie entière** – demeure en vigueur pendant toute la vie de l'assuré et offre un accroissement de la valeur de rachat assorti d'avantages fiscaux.
 - **Assurance vie universelle** – offre une protection viagère combinée avec des options de placement fiscalement avantageuses sur lesquelles vous exercez un contrôle.
 - **Assurance temporaire 100 ans** – offre une protection garantie pendant toute la vie et les primes sont généralement exigibles jusqu'à l'âge de 100 ans.

CRÉDIT

- **L'assurance-crédit** est une protection qui offre des prestations pouvant servir à éliminer l'encours de la dette comme un prêt hypothécaire, un prêt ou une ligne de crédit, ou pouvant servir à effectuer les versements relatifs à cette dette, en cas de décès, d'invalidité ou de maladie grave.

PRESTATIONS DU VIVANT

- **Assurance invalidité** – remplacement du revenu si vous ne pouvez pas travailler en raison d'une maladie ou d'une blessure.
- **Assurance de soins de longue durée** – fonds qui peuvent fournir une aide de subsistance si vous devenez incapable de prendre soin de vous-même.
- **Assurance contre les maladies graves** – paiement forfaitaire si on vous diagnostique un problème médical tel qu'une crise cardiaque, un cancer ou un accident vasculaire cérébral.

PLACEMENTS

- **Rente viagère** – un contrat vendu par les compagnies d'assurance qui procure un revenu garanti la vie durant assorti possiblement d'avantages fiscaux.
- **Rente assurée** – un régime en deux parties qui combine le revenu (rente) avec une préservation garantie du capital pour qu'il soit transmis aux héritiers (assurance vie).
- **Fonds distincts** – fonds d'investissement offerts par les compagnies d'assurance qui combinent le potentiel de croissance des fonds communs de placement avec la sécurité de l'assurance



¹ Les personnes et les situations décrites ici sont fictives, et les circonstances mettent l'accent sur les attributs des produits et des stratégies présentés.

² Les conseiller en sécurité financière TD Waterhouse sont des agents d'assurance autorisés de Services d'assurance TD Waterhouse Inc. Ils offrent des produits d'assurance d'une variété de chefs de file en matière d'assurance.

³ Source : Commissioner's IDA Morbidity and Commissioner's SO Mortality Tables, Society of Actuaries.

⁴ Les stratégies d'assurance décrites ne conviennent pas à toutes les personnes. Des stratégies d'assurance particulières doivent être évaluées par rapport aux objectifs de chaque personne et de concert avec un conseiller en sécurité financière TD Waterhouse ou avec un autre professionnel.

⁵ Source : Fondation des maladies du cœur du Canada et Institut national du cancer du Canada.

⁶ La couverture continue de tous les produits d'assurance est assujettie à certaines restrictions, limites et modalités tel qu'il est décrit dans les documents relatifs à la police spécifique. Veuillez vous assurer de lire attentivement tous les documents de référence.

Tous les produits et services d'assurance sont offerts par l'entremise d'agents autorisés de Services d'assurance TD Waterhouse Inc., une filiale du Groupe Financier Banque TD.

Ⓜ Marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion. Services d'assurance TD Waterhouse Inc. est un usager autorisé.