

Découvrez comment les « *mandats de transfert de patrimoine* » peuvent assurer à vos clients un transfert de patrimoine harmonieux

Soyons honnêtes, la planification successorale n'est pas un sujet facile pour tout le monde. Moins de 40 % des Canadiens ont un plan successoral officiel ou un testament¹; accepter l'inévitable peut donc s'avérer éprouvant pour certaines personnes. Heureusement, vous disposez de moyens pour alléger le fardeau de vos clients, et tout commence par la compréhension des forces en jeu.

S'orienter vers le « grand transfert de patrimoine »

Plus de 1 000 milliards de dollars² d'actifs devraient changer de mains d'ici la fin de 2030, ouvrant la voie au plus important transfert de patrimoine dans l'histoire du Canada. Ce qui sera sans contredit un élément perturbateur (en l'absence de préparation) pourrait également s'avérer une occasion incroyable de faire fructifier vos affaires. En effet, à titre de conseiller, vous êtes la personne tout indiquée pour gérer la planification successorale de vos clients.

Êtes-vous prêts?

Déplaçons l'accent mis sur le transfert de patrimoine vers le transfert de conseils. Une [étude récente](#) (en anglais seulement) réalisée par l'Institute for Preparing Heirs suggère que de 90 à 95 % des enfants ne retiennent pas les services du conseiller de leurs parents après avoir touché leur héritage³. En faisant participer toutes les parties intéressées dès le début de la planification successorale, vous faites la promotion de la littératie financière en plus d'accroître vos chances de conserver les héritiers à titre de clients après le transfert de patrimoine.

Voyez comment les « mandats de transfert de patrimoine⁴ » peuvent vous aider

Nouer des relations est important, mais le transfert harmonieux du patrimoine repose également sur un plan bien défini. Peu de solutions de placement contribuent à la planification successorale comme celles qu'offre la gamme de contrats de fonds distincts de Manuvie. Notre produit de transfert de patrimoine, soit Mandats privés de placement Manuvie – Fonds distincts MPPM, permet à vos clients de désigner un bénéficiaire, de façon que le produit du placement ne passe pas par la succession. Il évite ainsi les frais juridiques et administratifs, notamment ceux liés à l'homologation du testament, en plus de prévenir les retards associés au règlement d'une succession.

¹ Recherche effectuée par Ipsos pour le compte de Gestion de placements Manuvie.

² Investor Economics, Household Balance Sheet Report – Canada, 2021.

³ Jane Wollman Rusoff, How advisors can stop losing their clients' heirs as clients.

⁴ Les garanties au titre des mandats de transfert de patrimoine sont offertes par l'intermédiaire des Mandats privés de placement Manuvie - Fonds distincts MPPM

Tirer le meilleur parti des mandats de transfert de patrimoine

La tranquillité d'esprit pour vos clients

Coûts | Les mandats de transfert de patrimoine permettent de contourner les frais juridiques et ceux liés à l'administration de la succession et à l'homologation du testament⁵, qui minent la valeur des avoirs légués.

Rapidité | Le capital-décès au titre d'un mandat de transfert de patrimoine est habituellement versé directement au bénéficiaire dans un délai de deux semaines, plutôt que de 6 à 12 mois, voire plusieurs années plus tard.

Contrôle | Les mandats de transfert de patrimoine permettent à vos clients de recourir à **l'option de règlement sous forme de rente**; ils peuvent ainsi remplacer le paiement d'une somme unique par de plus petits versements.

Confidentialité | Les mandats de transfert de patrimoine permettent de mieux préserver le caractère confidentiel de l'opération, puisque les paiements versés aux bénéficiaires d'un contrat d'assurance ne passent pas par la succession et demeurent donc généralement d'ordre privé.⁶

Protection | Les mandats de transfert de patrimoine peuvent offrir une **protection contre les créanciers** de la succession, ainsi qu'à l'égard des procédures de contestation du testament, étant donné que le capital-décès contourne la succession.

Établir un plan bien défini commence ici

Les Mandats privés de placement Manuvie - Fonds distincts MPPM sont une excellente façon pour vos clients de puiser dans le potentiel de croissance du marché et d'accéder aux solutions de planification successorale ainsi qu'à un large éventail de stratégies pour répondre à leurs différents styles de placement et besoins variés.

Les Mandats privés de placement Manuvie – Fonds distincts MPPM forment un programme de placement conçu pour répondre aux attentes les plus élevées des épargnants aisés. Les épargnants qui investissent au moins 100 000 \$⁷ accèdent à une gamme complète de mandats et de portefeuilles composés de placements dans diverses catégories d'actif, en plus de comptes à intérêt garanti (CIG) et d'un compte à intérêt quotidien (CIQ).



Vous voulez en savoir plus sur la planification successorale?

Communiquez avec **vo**tre équipe des ventes de **Gestion de placements Manuvie** ou visitez la page Web gpmanuvie.ca/troussedoutilssurlaplanificationsuccessorale.

⁵ Le processus et les frais d'homologation ne s'appliquent pas au Québec. Il existe un processus de vérification pour les testaments non notariés, mais pas pour les testaments notariés.

⁶ En Saskatchewan, les placements doivent être indiqués sur la demande d'homologation, même s'ils ne sont pas inclus dans la succession ni assujettis aux frais d'homologation.

⁷ This is the minimum initial investment per pool or portfolio, which may be reduced depending on the total amount of assets invested in segregated funds (GIA and DIA). For invested assets between \$100,000 and 249,999, the minimum per pool or portfolio is \$100,000. For invested assets of \$250,000 or more, the minimum per pool or portfolio is \$1,000. GIA minimums are \$1,000 per compound interest GIA term, \$5,000 per monthly simple interest GIA term (provided contract minimums are met). DIA has no minimums provided the contract minimum is met.

Réservé aux conseillers.

La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers (Manuvie) est l'émettrice des contrats d'assurance comportant les fonds distincts de Manuvie et la garante des clauses de garantie contenues dans ces contrats. Gestion de placements Manuvie est une dénomination commerciale de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Toute somme affectée à un fonds distinct est placée aux risques du titulaire du contrat et peut prendre ou perdre de la valeur. Manuvie, Gestion de placements Manuvie, le M stylisé, et Gestion de placements Manuvie & M stylisé sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence.

