

La tarification financière chez RBC Assurance vie

À être utilisé pour toute demande d'assurance vie de 10 000 000\$ et plus ou tout montant pour lequel une assurance vie à effet de levier est prévue.

DIFFUSION EXCLUSIVE AUX CONSEILLERS



Assurances

Une lettre de présentation doit être soumise avec la proposition d'assurance vie et inclure les informations suivantes :

1. Une description du but de l'assurance vie. Les concepts de vente tels que, la convention de financement immédiat ou toute autre stratégie utilisant l'assurance à effet de levier dans le but de bénéficier d'une exemption d'impôt, ne peuvent être présentés comme le but principal pour l'achat d'une police d'assurance vie ou la justification du montant demandé.
2. La relation entre le titulaire de la police d'assurance vie, le bénéficiaire et la ou les personne(s) à assurer. Dans l'éventualité où le titulaire de la police et/ou le bénéficiaire ne sont pas reliés à la ou les personnes(s) à assurer, tel qu'une société nommée, veuillez soumettre les détails et justifications concernant la structure proposée et le lien entre les parties impliquées.
3. Veuillez joindre un organigramme ou une explication de la relation entre les compagnies impliquées pour la détermination du montant, de même que le pourcentage de parts de la ou les personne(s) à assurer, si la police d'assurance vie répond aux besoins d'une entreprise.
4. La source des fonds qui serviront à payer les primes de la police d'assurance vie. La ou les personne(s) à assurer doivent avoir suffisamment de liquidités pour payer les primes de la police d'assurance vie.

Accessibilité de la prime :

	Taux de prime maximum
Revenu annuel brut (toutes sources)	20-30% de la prime annuelle
-OU-	
Valeur nette	30% du total des primes pour les 5 premières années de la police

5. La répartition des revenus de la ou les personne(s) à assurer (emploi, revenu non professionnel, dividendes, etc.) et la valeur nette incluant le type et les montants des biens liquides et non liquides.

Exigences de tarification financières :

Soumettre les états financiers corporatifs des deux dernières années (compagnies opérantes et sociétés d'investissements) lorsque le montant ou le but de la police d'assurance vie a été déterminé en fonction des besoins d'une entreprise.

6. Le but et le montant de toutes les polices d'assurances vie en vigueur ou à l'étude ainsi que l'information au sujet d'un remplacement ou d'une annulation d'une de ces polices si il y a lieu.
7. Spécifier l'institution qui servira de prêteur dans le cas où la ou les personnes à assurer ont l'intention d'emprunter des fonds en utilisant la police d'assurance vie comme garantie. Veuillez indiquer les noms des institutions considérées, si le choix de l'institution n'est pas confirmé, au moment de la signature de la proposition de la police d'assurance vie.

Institutions financières acceptées par RBC Assurance vie :

Banque canadienne de l'annexe 1 (voir Association des banquiers canadiens- membres)
Coopérative de crédit sous réglementation provinciale

8. Est-ce que la police d'assurance vie fera l'objet d'une cession (ou hypothèque mobilière au Québec) ou changement de titulaire/bénéficiaire pendant le processus de tarification ou une fois la police émise ?

Note : RBC Assurance vie prend note et surveille les cessions après émission ainsi que les changements de titulaires et de bénéficiaires.

9. Veuillez indiquer et fournir les détails si des garanties supplémentaires seront requises dans le cas d'une cession de la police d'assurance vie contre un emprunt (ou indiquer qu'aucune garantie supplémentaire ne sera requise).
10. Dans le cas où la police d'assurance vie est utilisée pour emprunter des fonds, veuillez donner des détails sur la façon dont ces fonds seront utilisés.

Veillez inclure toute autre pièce justificative.

Ces étapes nous aideront à évaluer votre dossier plus rapidement.