Taux de rendement interne

Ce que les clients doivent savoir avant de comparer des polices

Lorsque les clients magasinent des polices d'assurance vie, ils peuvent être tentés de les comparer, ou d'examiner leur rendement à long terme au moyen des valeurs illustrées de la police.

Cependant, il y a bien plus à prendre en considération. Voici quelques points dont les clients devraient être informés avant de comparer les polices.

Des changements peuvent survenir à long terme

L'assurance vie protège les clients aujourd'hui, mais ils n'auront probablement pas besoin de la prestation de la police avant encore 20, 30 ou même 40 ans. Beaucoup de choses peuvent se produire pendant cette période.

Il n'y a pas que les valeurs illustrées

Tous les clients reçoivent une illustration, basée sur le barème des participations en vigueur d'une compagnie[1], avant de souscrire une police d'assurance vie avec participation. Cette illustration montre comment les valeurs de la police pourraient évoluer si les facteurs inclus dans le barème des participations demeuraient les mêmes pour le reste de la durée de la police. Cependant, les facteurs utilisés pour réaliser cette illustration changeront presque certainement au fil du temps, ce qui signifie qu'il n'est probablement pas idéal de souscrire une police en se fondant uniquement sur les valeurs illustrées.

Comparaisons entre compagnies

Soyez prudent lorsque vous comparez les illustrations de concurrents. Les illustrations montrent comment pourraient progresser les valeurs de la police si le barème des participations actuel était maintenu pendant toute la durée de la police. Cela signifie que des écarts à court terme dans les résultats des comptes de participation peuvent entraîner des différences substantielles dans les valeurs illustrées.

Par exemple, bien qu'il soit facile de fixer son attention sur les différences actuelles dans les taux d'intérêt du barème des participations (TIBP) – un élément important du barème des participations d'une compagnie – les TIBP historiques moyens sont semblables. Si vous vous attendez à des résultats semblables à long terme, le TIBP est un facteur que vous pouvez rajuster dans l'illustration pour obtenir une meilleure comparaison.

Cependant, si un client regarde uniquement les valeurs futures illustrées, il n'aura pas une vue d'ensemble. En effet, bien que les compagnies offrent des produits semblables, ceux-ci ne sont pas identiques. Les taux peuvent être établis en fonction d'hypothèses différentes, qui ont une incidence sur ce que les clients paient pour recevoir le même montant d'assurance (prestation de décès).

Il est important de mesurer les montants (prestation de décès et valeur de rachat) qu'un client peut recevoir à un moment donné pour la prime versée.

Que vous compariez différents types de produits offerts par une compagnie ou des produits semblables offerts par différentes compagnies, le taux de rendement interne peut s'avérer un outil très utile.

[1] Lequel tient compte de facteurs comme les placements, les dépenses et les résultats quant à la mortalité, entre autres.

Répercussions des changements au barème des participations

Les valeurs illustrées ne sont pas garanties, sauf indication contraire. Au moins une fois l'an, la Canada Vie passe en revue le barème des participations des propriétaires de police avec participation et y apporte des changements, au besoin.

Lorsque le barème des participations augmente, les valeurs illustrées augmentent généralement aussi, ce qui entraîne une hausse correspondante du taux de rendement interne d'une police. C'est la même chose, mais à l'inverse, lorsque le barème des participations diminue.

Taux de rendement interne

Le taux de rendement interne est un moyen objectif de comparer les polices[2]. Il s'agit d'une façon standardisée de montrer la relation entre les primes déboursées cumulatives et les prestations illustrées pour une année donnée. Vous pouvez l'utiliser pour comparer une police d'assurance Vie universelle à une police d'assurance vie avec participation (valeurs anticipées ou différées), et même des polices de différentes compagnies.

Pour une comparaison adéquate, les clients devraient décider si les valeurs à court terme ou les valeurs à long terme conviennent le mieux à leur programme financier.

Par exemple, si un client souhaite souscrire une police à des fins de planification successorale, de planification de la relève d'une entreprise ou de don planifié, la prestation de décès totale sera probablement un facteur déterminant. Par ailleurs, un client qui veut aussi la flexibilité nécessaire pour accéder à la valeur de rachat de son vivant pourrait préférer une valeur de rachat accrue.

Voici comment cela fonctionne

La prestation prévue à l'établissement est la même
Prime annuelle de la **police A** : 5 000 $ Prime annuelle de la **police B** : 4 000 $
Primes déboursées pendant 20 ans

Quelle police est la meilleure?

Utilisons le taux de rendement interne pour comparer le rendement de ces deux polices :	Police A	Police B
Prime annuelle	5 000 $	4 000 $
Valeur de rachat après 15 ans	80 000 $	40 000 $
Taux de rendement interne sur la valeur de rachat à la 15e année	0,8 %	(5,3 %)
Valeur de rachat après 30 ans	200 000 $	140 000 $
Taux de rendement interne sur la valeur de rachat à la 30e année	3,4 %	2,7 %
	Police A	**Police B**
Prestation de décès à 85 ans	400 000 $	375 000 $
Taux de rendement interne sur la prestation de décès	4,5 %	5,1 %

Il s'agit d'un exemple fictif qui démontre comment utiliser le taux de rendement interne.

Les primes et le taux de rendement interne sur la valeur de rachat de la **police A** sont plus élevés, pour les durées illustrées. Pour la **police B**, les primes sont moins élevées et le taux de rendement interne sur la prestation de décès est plus élevé à l'espérance de vie présumée (85 ans).

Qu'est-ce qui est le plus important pour votre client?

En tenant compte de toute cette information, demandez-vous (et demandez à votre client) s'il faut privilégier les valeurs à court terme ou les valeurs à long terme dans son programme financier.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le taux de rendement interne, communiquez avec votre partenaire des ventes du centre de solutions de produits.

[2] Il n'est pas approprié de fonder une décision d'achat uniquement sur une comparaison des taux de rendement interne. L'illustration complète, comportant différents types de régimes, prestations, caractéristiques, garanties et avenants pour chaque police, doit être passée en revue avec le client avant qu'il souscrive la police.

Le taux d'intérêt du barème des participations (TIBP) n'est que l'un des nombreux facteurs contribuant au rendement d'une police individuelle. La croissance réelle de la valeur de rachat de toute police varie selon un certain nombre de facteurs, comme le type de produit, les caractéristiques du produit, la période de paiement de primes, l'âge à l'établissement, la catégorie de risque, l'option de participation, le barème des participations et d'autres éléments.

canada vie

Canada Vie et le symbole social sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie.
F46-11111-5/19