

# STRATÉGIE DE CONSTITUTION D'UN LEGS PERSONNEL



CONFIDENTIEL

## Cueillette de données relative à la stratégie de constitution d'un legs personnel pour

---

(Nom du client)

---

(jour/mois/année)

## Données recueillies par :

---

(Nom du conseiller)

## Notre engagement envers vous

À l'Empire Vie, nous avons toujours été très attentifs aux questions relatives à la protection des renseignements personnels et à la confiance renouvelée que nous accordent nos clients, nos membres du personnel et nos partenaires d'affaires. Afin de respecter votre vie privée, tous les membres du personnel de l'Empire Vie observent des principes de protection des renseignements personnels qui établissent les normes relatives à la façon dont nous traitons vos renseignements personnels. Notre politique complète en matière de protection des renseignements personnels est disponible sur notre site Internet à [www.empire.ca](http://www.empire.ca).

## Qu'est-ce que la stratégie de constitution d'un legs personnel?

La stratégie de la constitution d'un legs personnel offre un moyen libre d'impôt de placer l'épargne qui n'est pas nécessaire au revenu de retraite. Le principal objectif de cette stratégie est d'optimiser la valeur du patrimoine éventuel afin de léguer cette épargne à la succession. En transférant l'épargne accumulée ou le revenu en excédent dans une police d'assurance vie, la valeur du patrimoine augmentera immédiatement. Tout placement supplémentaire permis par le programme augmentera avec un report d'impôt et sera versé au(x) bénéficiaire(s) désigné(s), libre d'impôt, en complément de la prestation d'assurance vie au décès.

# Cueillette de données relative à la stratégie de constitution d'un legs personnel

## La stratégie de constitution d'un legs personnel vous convient-elle?

Êtes-vous âgé(e) de 55 à 75 ans?		
	Âge(s) :	
Faites-vous partie d'une tranche d'imposition marginale élevée?		
	Taux d'imposition : %	
Quelle proportion de votre héritage souhaitez-vous léguer à vos héritiers ou à une cause qui vous tient à coeur?		
	Montant du patrimoine cible : \$	
Êtes-vous (si programme conjoint, tous les deux) en bonne santé?	Client 1	Client 2 (s'il y a lieu)
	oui <input type="radio"/> non <input type="radio"/>	oui <input type="radio"/> non <input type="radio"/>

## De quelle façon pouvons-nous concevoir un programme qui vous convient?

Quel est le montant de revenu dont vous disposez et qui peut contribuer à la croissance de votre patrimoine?	
	Montant : \$
	pendant _____ années OU la vie durant
Possédez-vous actuellement des placements <b>non enregistrés</b> que vous destinez à votre retraite? Type de placement :	
	Valeur : \$
	Croissance : %
Quand souhaitez-vous léguer votre héritage, à votre décès ou après votre décès et celui de votre conjoint?	
	Au premier décès <input type="radio"/> Après les deux décès <input type="radio"/>

## Données sur le client

	Client 1	Client 2 (s'il y a lieu)
Nom complet		
Date de naissance		
Sexe	<input type="radio"/> Homme <input type="radio"/> Femme	<input type="radio"/> Homme <input type="radio"/> Femme
Usage du tabac	<input type="radio"/> Fumeur <input type="radio"/> Non-fumeur	<input type="radio"/> Fumeur <input type="radio"/> Non-fumeur

# Cueillette de données relative à la stratégie de constitution d'un legs personnel

**Note : Vous avez recueilli tous les renseignements nécessaires à l'illustration de la stratégie.**

Vous pouvez éventuellement recueillir les renseignements supplémentaires ci-dessous afin d'évaluer d'autres besoins financiers de votre (vos) client(s).

## Autres données sur le client

	Client 1	Client 2 (s'il y a lieu)
Nom		
Adresse		
Ville, province		
Code postal		
Téléphone résidentiel		
Téléphone cellulaire		
Adresse de courriel		
Avez-vous un testament? (Où?)	oui <input type="radio"/> non <input type="radio"/>	oui <input type="radio"/> non <input type="radio"/>
Employeur		
Adresse d'affaires		
Téléphone d'affaires		
NAS		
Revenu d'emploi		
Autres revenus		
Taux de croissance du revenu d'emploi/ des autres revenus	% %	% %

# Cueillette de données relative à la stratégie de constitution d'un legs personnel

## Bilan (actif et passif)

	+/-	Client 1	Client 2 (s'il y a lieu)
Nom du client		\$	\$
Valeur de marché de la résidence	+	\$	\$
Hypothèque résidentielle	-	\$	\$
Comptes bancaires	+	\$	\$
Autres actifs	+	\$	\$
Prêts	-	\$	\$
Cartes de crédit	-	\$	\$
Valeurs de rachat des polices d'assurance vie	+	\$	\$
REER/FERR	+	\$	\$
Autre		\$	\$
Autre		\$	\$
Autre		\$	\$
Valeur nette approximative	=	\$	\$
Prestations de retraite collectives	+	\$	\$
Prestations d'invalidité	+	\$	\$

**Notes générales :** Pour les montants de revenu, veuillez indiquer si le revenu est mensuel (M) ou annuel (A). Nous vous prions de citer toutes les autres sources de revenu, y compris le RPC/RRQ, la SV ou un revenu de régime de pension agréé.