



Estimateur des besoins d'assurance à prestations du vivant

Utiliser l'**Estimateur des besoins d'assurance à prestations du vivant** peut vous aider à déterminer le niveau de protection dont vos clients pourraient avoir besoin dans le cadre de vos entretiens-conseils.

Conseils utiles pour utiliser l'outil

- L'âge, le revenu brut et le revenu mensuel doivent être entrés pour éviter les chiffres négatifs.
- S'il n'y a pas de valeur pécuniaire, veuillez entrer « 0 » dollar.
- Le revenu ajouté dans l'outil ne comprend aucune des prestations gouvernementales que votre client pourrait recevoir.
- L'assurance invalidité offerte par les employeurs n'offre généralement pas une protection suffisante pour la plupart des employés et peut comporter des lacunes.

Cliquez [ici](#) pour accéder à l'outil

- **Dépenses mensuelles** – Budget mensuel approximatif, comme discuté avec votre client. Il n'est pas nécessaire d'entrer toutes les valeurs. Toutefois, si une valeur est égale à zéro (0), entrez zéro (0).
- **Retraite/investissement** – L'occasion de discuter d'autres produits.
- **Couvertures actuelles** – Il peut s'agir d'indicateurs pour d'autres produits. Une valeur doit être entrée pour chaque section. Entrez zéro (0), le cas échéant. Si votre client a besoin d'une protection viagère, ajoutez la valeur 65. Sinon, n'indiquez que le nombre d'années pendant lesquelles la couverture peut être nécessaire.
- **Frais supplémentaires** – Frais pouvant être engagés au cours du traitement et qui ne sont généralement pas couverts par les régimes d'assurance maladie provinciaux.

***Les clients ne savent peut-être pas que le stationnement, les déplacements vers l'établissement de traitement, les soins à domicile, etc., ne sont généralement pas couverts par les régimes d'assurance maladie provinciaux. ***

- **Traitements/soins non couverts** – De nombreux spécialistes indiquent ce qui est couvert ou non par les régimes d'assurance maladie provinciaux en fonction du type de traitement recherché. Dans le cas d'un client en bonne santé qui n'a pas besoin de traitement, utilisez le montant de base indiqué dans l'outil. Vous pourriez modifier ce montant en fonction de la conversation avec le client.
- **Maladie grave** – Montant de base permettant au client et à son conjoint de bénéficier d'une prise en charge financière pendant un an.
- **Capital humain** – Prenez en considération la valeur de la vie professionnelle de votre client jusqu'à l'âge de 65 ans, y compris une augmentation annuelle de 2 %.
- **Capital actuel protégé** – Le montant actuel de la prestation d'invalidité multiplié par la période d'indemnisation, ce qui est fait automatiquement dans l'outil.

Une fois toutes les valeurs entrées, un montant de couverture s'affiche. Ce chiffre vous aidera à déterminer quel produit recommander pour répondre aux besoins de votre client en matière de prestations du vivant.