

ASSURANCE-VIE

Stratégie de Retraite Guide du Conseiller

Pour les particuliers et les entreprises

**UNE STRATÉGIE FAISANT APPEL À
L'ASSURANCE-VIE EXONÉRÉE D'IMPÔT**

À l'intérieur

Fonctionnement

Profils de Clients

Avantages

Foire aux questions

Renseignements importants au sujet de ce guide

Ce guide contient des renseignements sur la Stratégie de retraite faisant appel à l'assurance-vie exonérée d'impôt au 1^{er} janvier 2017. L'information qu'il contient est réservée à l'usage exclusif des conseillers.

Ce guide ne fournit pas de conseils d'ordre fiscal, juridique ou comptable, ni aucun autre conseil de nature professionnelle. Nous vous suggérons de demander aux Clients d'obtenir l'avis d'un conseiller fiscal avant de prendre une décision. Il appartient au Client de déterminer les incidences fiscales aux termes des lois fiscales applicables. Les renseignements d'ordre fiscal fournis dans le présent guide sont basés sur les dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)* et du *Règlement de l'impôt sur le revenu* en vigueur à la date de ce guide. En outre, ces renseignements sont fournis sous réserve de la façon dont la Sun Life comprend et interprète actuellement les règles et les pratiques administratives en vigueur de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

Ce guide traite de l'utilisation de la valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie détenu par un particulier ou une entreprise pour compléter un revenu de retraite. Le guide compare le potentiel de revenu offert par divers types de placements (imposables, à impôt différé et libres d'impôt), y compris la valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie. Il se penche aussi sur le profil du Client idéal. De plus, il explique les deux façons d'emprunter de l'argent d'un contrat détenu par une entreprise, ainsi que les répercussions fiscales et les risques de chaque stratégie. Ces renseignements sont présentés dans une foire aux questions (FAQ).

Table des Matières

Vue d'Ensemble	4
Qu'est-ce que la stratégie de retraite?	4
Fonctionnement	5
Stratégie de retraite pour particuliers	7
Stratégie de retraite pour entreprises	8
Profils de Clients	12
Avantages de la stratégie de retraite	13
FAQ	14
Comment les valeurs nettes pour la succession offertes par la stratégie faisant appel à l'assurance-vie peuvent-elles être supérieures à celles d'autres placements imposables? ..	14
Quels avantages supplémentaires la stratégie peut-elle offrir, en plus de valeurs successorales supérieures?	14
Quelles déductions fiscales sont possibles lorsqu'on utilise la Stratégie de retraite?.....	15
Pourquoi un Client choisirait-il la propriété corporative du contrat plutôt que la propriété individuelle?	15
Quel est le meilleur moyen de financer les primes d'assurance-vie?	16
Quels types de contrats d'assurance-vie sont généralement utilisés avec la stratégie?	16
Quelle est la proportion de la valeur de rachat qui peut servir à un emprunt?.....	17
Quelles conditions les Clients doivent-ils satisfaire pour la cession en garantie de leur contrat d'assurance-vie?	17
Quelle incidence un changement d'hypothèses a-t-il sur la stratégie?	18
Que se passe-t-il si le Client ne souhaite pas emprunter le moment venu?.....	18
Que se passe-t-il en cas de modification des règles fiscales?	19
Que se passe-t-il si le montant de l'emprunt excède la valeur maximale cédée en garantie fixée par le prêteur?	19
Pourquoi un Client voudrait-il accéder à la valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie? ..	19
Quel est le meilleur emprunt pour les entreprises : l'emprunt de société ou l'emprunt par l'actionnaire?	20
Pourquoi les frais de garantie constituent-ils une partie importante de la Stratégie de retraite pour entreprises avec emprunt d'actionnaire?	20
Pour en savoir plus	22
Pourquoi choisir la Sun Life?	22

Vue d'Ensemble

Qu'est-ce que la stratégie de retraite?

Quand ils planifient leur avenir, les Clients peuvent faire face à de nombreux problèmes liés à la fiscalité qui ont des répercussions sur le montant de revenu qu'ils peuvent toucher et sur le montant qu'ils laissent à leur décès. La Stratégie de retraite profite aux Clients, car elle permet d'améliorer la valeur de leur succession, de régler certaines de ces difficultés fiscales et elle leur donne la possibilité de compléter leur revenu.

Grâce à la stratégie, les Clients peuvent voir comment la cession en garantie d'un contrat d'assurance-vie avec valeur de rachat leur permet de générer un revenu après impôt additionnel tout en leur permettant d'optimiser la valeur de leur succession avec l'assurance-vie¹. Elle permet de comparer la valeur nette de la succession d'une solution d'assurance-vie à celle d'un autre placement imposable, en supposant que la suite de paiements et le revenu après impôt sont identiques pour chacune.

Vous pouvez l'utiliser pour montrer aux Clients fortunés comment ils peuvent accéder à la valeur de rachat de leur contrat d'assurance-vie de façon fiscalement avantageuse, afin de compléter leur revenu, au besoin. La Stratégie de retraite montre comment des particuliers ou des entreprises peuvent :

- augmenter leur actif dans un environnement fiscalement avantageux;
- toucher un revenu régulier à l'abri de l'impôt;
- obtenir un capital-décès libre d'impôt.

¹ Au Québec, l'utilisation d'un contrat d'assurance-vie à titre de garantie implique le recours à une hypothèque mobilière. Comme une cession en garantie, l'hypothèque mobilière n'entraîne pas le transfert de propriété du contrat. Elle apporte une garantie au prêt en donnant au prêteur des droits sur le contrat selon l'importance du montant du prêt.

Fonctionnement

Un contrat d'assurance-vie avec participation ou d'assurance-vie universelle exonéré d'impôt offre des avantages permettant de réduire ou d'éliminer certaines difficultés qui peuvent se présenter la vie durant ou au décès de la personne assurée. Ainsi, lorsque le contrat a des valeurs de rachat accumulées, il peut être cédé en garantie en échange d'une série de prêts libres d'impôt obtenus auprès d'un prêteur. Actuellement, la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) ne considère pas le montant de ces prêts garantis comme un revenu. Il est donc possible de les obtenir sans payer d'impôt. Il existe diverses méthodes de structuration du prêt, selon que la stratégie est mise en œuvre pour un particulier ou pour une entreprise.

Ces facteurs permettent souvent d'obtenir, grâce à la Stratégie de retraite, des valeurs de succession plus élevées par rapport à un autre placement imposable, même en accédant aux valeurs afin de compléter le revenu pendant un certain temps. Le tableau ci-dessous compare la façon dont la Stratégie de retraite règle diverses difficultés fiscales, tant du vivant de la personne assurée qu'à son décès, et les avantages de l'assurance par rapport aux placements imposables.

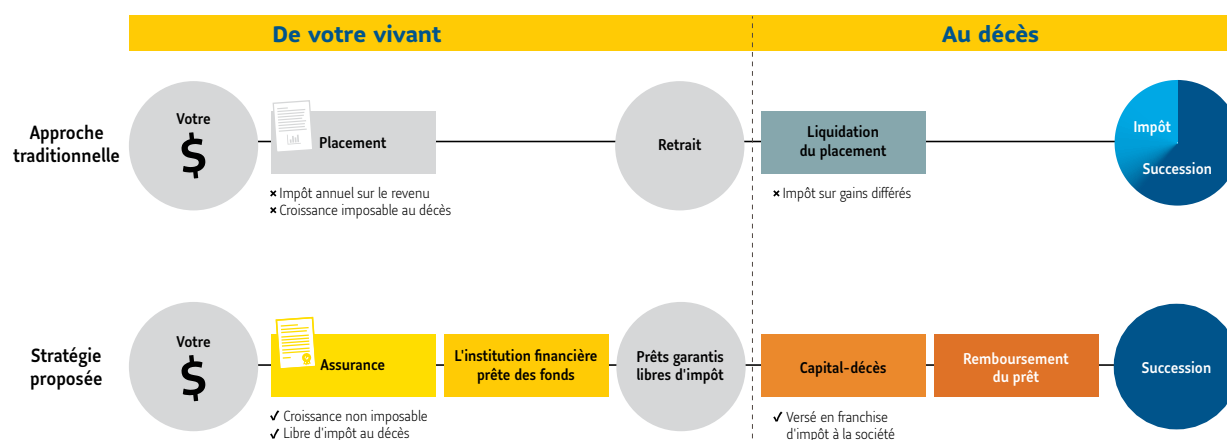
Difficultés potentielles avec des placements imposables	Manière dont la Stratégie de retraite règle ces problèmes
<ul style="list-style-type: none"> Le revenu gagné sur les placements extérieurs à un régime enregistré – tels que les intérêts, les dividendes ou les gains en capital – peut être imposable. Cet impôt annuel réduit le rendement général net et peut ralentir considérablement l'accumulation de l'actif et la hausse de la valeur de la succession au fil du temps. Des limites de cotisation s'appliquent aux régimes enregistrés tels que le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et le compte d'épargne libre d'impôt (CELI), ce qui peut restreindre l'accumulation de l'actif nécessaire pour financer le style de vie que le Client souhaite pour l'avenir. Les placements non enregistrés offrent la possibilité de toucher de manière fiscalement avantageuse un revenu de dividendes et de gains en capital. Malgré les avantages comme le crédit d'impôt pour dividendes, l'impôt doit être payé sur le revenu gagné pendant l'année d'imposition, ce qui ralentit l'accumulation de la croissance de l'actif. L'accès à l'épargne peut se révéler coûteux. Les retraits d'un REER ou d'un FERR sont entièrement imposables, et les Clients peuvent avoir besoin de retirer des montants beaucoup plus importants que ceux prévus afin d'obtenir le revenu désiré. La vente d'un actif non enregistré peut entraîner des gains en capital, dont 50 % sont imposables. 	<ul style="list-style-type: none"> La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie croît de manière fiscalement avantageuse, dans les limites prévues par la loi. Il est possible d'accéder à cette valeur de rachat en cédant en garantie le contrat à un prêteur en échange d'un prêt, ce qui permet de compléter le revenu d'un Client. Actuellement, la cession en garantie d'un contrat d'assurance-vie ne représente pas une disposition aux fins de l'impôt. Par conséquent, il n'y a aucun impôt à payer lorsque le contrat est cédé à une institution financière. Les prêts ou les avances sur marge de crédit ne sont pas considérés comme des revenus et ne sont donc pas imposables. Certains prêteurs acceptent la capitalisation des intérêts sur les avances, ce qui signifie que le remboursement du capital ou des intérêts n'est pas nécessaire tant que le Client est en vie. Ainsi, l'intérêt sur l'avance est ajouté au montant du prêt. Au décès, le capital-décès libre d'impôt sert à rembourser les avances impayées plus l'intérêt couru capitalisé ou à reconstituer d'autres montants utilisés pour rembourser la dette.

Difficultés potentielles avec des placements imposables	Manière dont la Stratégie de retraite règle ces problèmes
<ul style="list-style-type: none"> • Au décès d'une personne, celle-ci est réputée disposer de ses biens à leur juste valeur de marché. Des possibilités de transfert existent lors du premier décès du conjoint marié ou du conjoint de fait, mais l'impôt est déclenché au second décès, ce qui réduit la valeur de la succession. • Des frais d'homologation, les honoraires du liquidateur et des frais juridiques peuvent également s'appliquer, ce qui réduit davantage le montant laissé aux bénéficiaires. <p>Entreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le revenu de placements passifs au sein de l'entreprise (y compris l'intérêt, les dividendes et la moitié des gains en capital) est imposé au taux d'imposition des sociétés. • Selon la province, le revenu imposable d'une entreprise est soumis à un taux d'imposition de près de 50 % (le revenu d'une petite entreprise admissible peut être imposé à un taux moins élevé, soit entre 10 et 15 %). • La liquidation et la distribution de l'actif de l'entreprise après le décès de l'actionnaire entraînent des gains en capital différés, dont la moitié est ajoutée au revenu imposable de la société. La valeur après impôt de cet actif dans la société doit être versée sous forme de dividende imposable à la succession ou aux nouveaux actionnaires, ce qui entraîne un palier d'imposition supplémentaire. 	<ul style="list-style-type: none"> • Le bénéficiaire désigné touche le reste du capital-décès, ce qui permet d'éviter les frais d'homologation, les honoraires du liquidateur et les frais juridiques et de régler les difficultés fiscales courantes lors du décès. <p>Entreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> • La méthode de remboursement du montant du prêt au moyen du capital-décès libre d'impôt dépend de la structure en place. La méthode est décrite en détail dans la partie suivante. Indépendamment de la structure, la totalité du capital-décès moins le coût de base rajusté (CBR) du contrat juste avant le décès peut être portée au crédit du compte de dividendes en capital (CDC) de la société. Étant donné que le CBR d'un contrat diminue vers la fin de l'espérance de vie, dans certaines circonstances, la totalité du capital-décès pourrait être portée au crédit du CDC. • Le CDC peut servir à verser les dividendes en capital non imposables aux actionnaires de la société. La partie restante du capital-décès qui n'est pas créditée au CDC et qui représente le CBR du contrat peut être versée sous forme de dividende imposable aux actionnaires.

Stratégie de retraite pour particuliers

La mise en œuvre de la stratégie pour les particuliers Clients implique les étapes suivantes :

1. Un particulier souscrit un contrat d'assurance-vie avec participation ou d'assurance-vie universelle.
2. Les primes sont payées au moyen du revenu excédentaire ou de l'actif à investir non nécessaire à d'autres fins.
3. La valeur de rachat est accumulée dans le contrat d'assurance-vie de manière fiscalement avantageuse. En fonction du type de contrat, le capital-décès peut également croître au fil du temps. En plaçant le revenu excédentaire dans un contrat d'assurance-vie plutôt que dans un placement imposable, une personne peut réduire son revenu annuel imposable, ce qui peut faire croître l'actif.
4. Si les Clients souhaitent compléter leur revenu, le contrat est cédé en garantie à un établissement de crédit contre une série de prêts libres d'impôt.
5. Au décès de la personne assurée, le capital-décès libre d'impôt de l'assurance-vie est versé directement aux bénéficiaires désignés. Cela permet de s'assurer que les produits ne passent pas par la succession de l'assuré et ne sont pas assujettis aux taxes d'homologation. En raison de la cession en garantie, la société d'assurance fait un chèque à l'ordre du prêteur et des bénéficiaires.
6. Le prêteur et les liquidateurs de la succession de l'assuré déterminent le montant correct dû en vertu de la convention de prêt. Le prêt est remboursé avec le consentement des bénéficiaires. Le montant restant du capital-décès est remis aux bénéficiaires.



Stratégie de retraite pour entreprises

Pour les entreprises Clientes, la Stratégie de retraite peut être structurée de l'une des deux façons suivantes : avec emprunt de société ou avec emprunt par l'actionnaire. Les deux méthodes utilisent le contrat d'assurance-vie détenu par l'entreprise comme une garantie, mais l'emprunteur est différent.

Avec l'emprunt de société, la société emprunte les fonds directement au prêteur. Avec l'emprunt par l'actionnaire, l'actionnaire emprunte les fonds directement au prêteur.

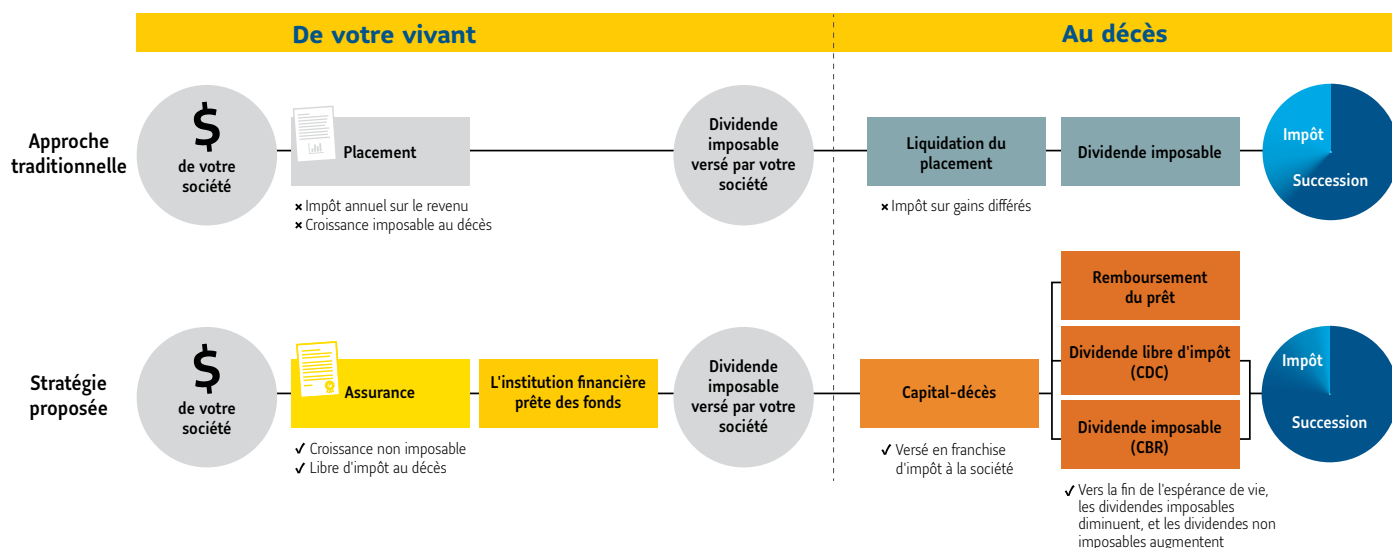
Les conséquences fiscales dépendent de la structure choisie. La décision de recourir à l'emprunt de société ou par l'actionnaire dépend de la situation de la société au moment où le prêt est nécessaire.

STRATÉGIE DE RETRAITE POUR ENTREPRISES AVEC EMPRUNT DE SOCIÉTÉ

Pour un emprunt de société, la société demande directement le montant du prêt, en suivant ces étapes :

1. La société souscrit un contrat d'assurance-vie avec participation ou d'assurance-vie universelle sur la vie d'un actionnaire. L'entreprise est propriétaire du contrat, en paie les primes et en est le bénéficiaire désigné.
2. Les primes sont payées au moyen de l'excédent de liquidités ou de l'actif à investir non nécessaire aux activités de la société.
3. La valeur de rachat est accumulée dans le contrat d'assurance-vie de manière fiscalement avantageuse. En fonction du type de contrat, le capital-décès peut également croître au fil du temps. En plaçant le revenu excédentaire dans un contrat d'assurance-vie libre d'impôt plutôt que dans un placement imposable, la société peut réduire son revenu annuel imposable, ce qui peut faire croître l'actif plus rapidement.
4. Si la société a besoin d'accéder à la valeur de rachat du contrat, elle peut demander un prêt à un prêteur tiers pour bénéficier d'une série de prêts libres d'impôt. La société peut utiliser ces fonds à des fins commerciales ou les verser à l'actionnaire sous forme de dividendes imposables.
5. Au décès de la personne assurée, les montants du capital-décès de l'assurance-vie libres d'impôt sont versés. En raison de la cession en garantie, la société d'assurance fait un chèque à l'ordre du prêteur et de la société bénéficiaire.
6. Le prêteur et le comptable de la société déterminent le montant dû en vertu de la convention de prêt, et le prêt est remboursé. Le montant restant du capital-décès non nécessaire pour le remboursement du prêt est versé à la société bénéficiaire.

7. Même si une partie du capital-décès sert à rembourser le prêt, l'intégralité du capital-décès moins le CBR du contrat au moment du décès peut être portée au crédit du CDC de la société. En travaillant avec ses conseillers fiscaux, la société peut utiliser le crédit au CDC pour verser des dividendes en capital libres d'impôt à l'extérieur de la société à la succession de la personne décédée ou à un actionnaire survivant. L'argent supplémentaire peut être versé sous forme de dividende imposable.



STRATÉGIE DE RETRAITE POUR ENTREPRISES AVEC EMPRUNT PAR L'ACTIONNAIRE

Avec l'emprunt par l'actionnaire, l'actionnaire demande personnellement le montant du prêt, en utilisant le contrat de la société comme garantie. L'actionnaire emprunteur suit les étapes suivantes :

1. La société souscrit un contrat d'assurance-vie avec participation ou d'assurance-vie universelle sur la vie d'un actionnaire. L'entreprise est propriétaire du contrat, en paie les primes et en est le bénéficiaire désigné.
2. Les primes sont payées au moyen de l'excédent de liquidités ou de l'actif à investir non nécessaire aux activités de la société.
3. La valeur de rachat est accumulée dans le contrat d'assurance-vie de manière fiscalement avantageuse. En fonction du type de contrat, le capital-décès peut également croître au fil du temps. En plaçant le revenu excédentaire dans un contrat d'assurance-vie libre d'impôt plutôt que dans un placement imposable, la société peut réduire son revenu annuel imposable, ce qui peut faire croître l'actif plus rapidement.
4. Si l'actionnaire souhaite compléter son revenu personnel, il obtient le consentement de la société d'utiliser le contrat d'assurance-vie détenu par la société comme garantie pour un prêt. Le contrat est cédé en garantie à un prêteur tiers en échange d'une série de prêts libres d'impôt payables directement à l'actionnaire.
5. L'actionnaire rembourse à la société les frais de garantie pour avoir le droit d'utiliser le contrat d'assurance détenu par la société comme garantie pour son prêt personnel. Sinon, l'actionnaire ajoute la valeur de l'avantage à son revenu et paye de l'impôt sur celui-ci.
6. Au décès de l'actionnaire assuré, ses ayants droit cèdent d'autres garanties à l'établissement de crédit afin de sécuriser les avances non remboursées et l'intérêt accumulé. En échange, le prêteur renonce à ses droits sur le contrat d'assurance-vie.
7. Après que le prêteur a renoncé à ses droits sur le contrat d'assurance-vie, le capital-décès libre d'impôt est versé à la société en sa qualité de bénéficiaire. Le capital-décès, moins le CBR du contrat au moment du décès, peut donner lieu à un crédit au CDC de la société.
8. En travaillant avec ses conseillers fiscaux, la société peut utiliser le crédit au CDC créé au moyen du capital-décès du contrat d'assurance-vie pour verser des dividendes en capital libres d'impôt à l'extérieur de la société à la succession de l'actionnaire décédé. L'argent supplémentaire peut être versé sous forme de dividende imposable.
9. Les ayants droit utilisent une partie des montants reçus de la société pour rembourser le prêt, et le prêteur renonce à ses droits sur les garanties supplémentaires utilisées à titre de sûreté.

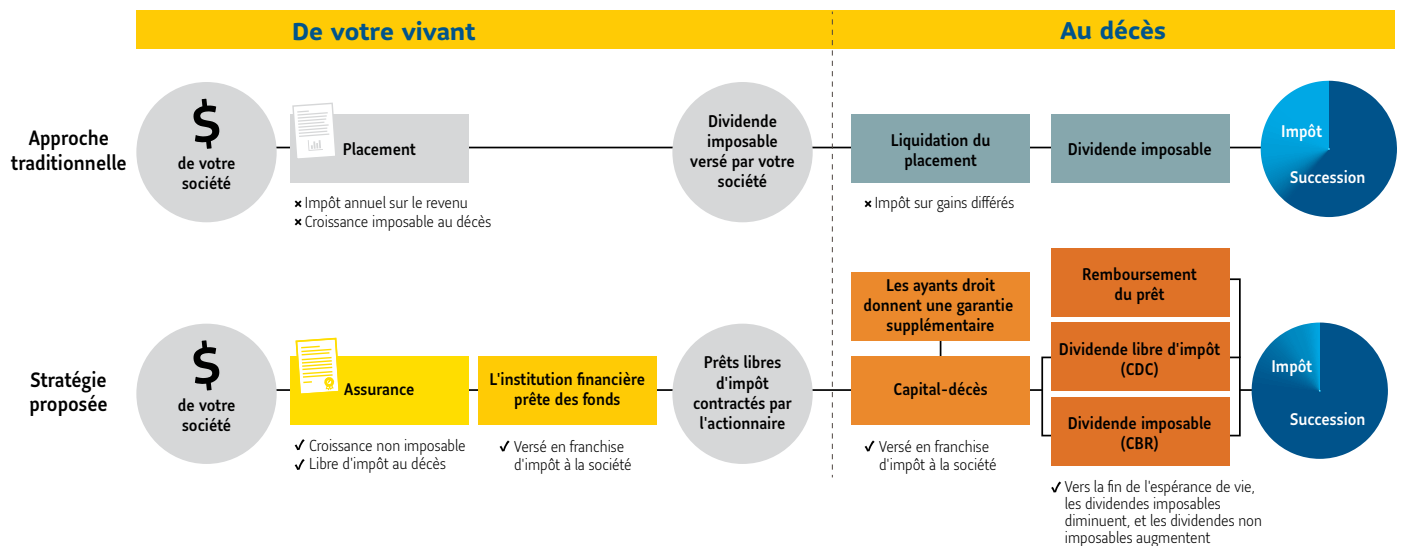
Une différence importante avec la méthode de l'emprunt par l'actionnaire est la façon dont le prêt est remboursé. Au décès de l'actionnaire, les ayants droit doivent être disposés à donner une garantie supplémentaire au prêteur afin qu'il abandonne sa participation dans le contrat. Si le capital-décès va directement de l'assureur à l'institution financière afin de rembourser le prêt

de l'actionnaire, le remboursement du prêt peut être considéré comme un avantage imposable pour actionnaire. Cela est dû au fait qu'il s'agit d'un actif d'entreprise utilisé pour libérer le prêt personnel d'un actionnaire.

En outre, l'emprunt par l'actionnaire entraîne généralement un avantage imposable pour actionnaire pendant que la stratégie est en place, fondé sur :

- les économies d'intérêt réalisées par l'emprunteur grâce à la garantie de la société; ou
- un avantage qui est équivalent à des frais de garantie qui seraient sinon facturés.

Il est possible de réduire ou d'éliminer ce risque si l'actionnaire paye des frais de garantie à la société pour avoir le droit d'utiliser le contrat de celle-ci comme garantie pour le prêt. Il faut examiner les faits dans chaque cas pour s'assurer que la structure soit fiscalement avantageuse.



Profils de Clients

Lors de la souscription d'une assurance-vie, le besoin d'obtenir une protection d'assurance-vie permanente doit l'emporter sur le souhait d'accéder à des fonds dans le futur. Un Client peut avoir besoin d'une protection d'assurance-vie permanente pour de nombreuses raisons, par exemple : protection du patrimoine, dons de bienfaisance ou laisser quelque chose à la génération suivante. Comme la Stratégie de retraite fait appel à l'assurance-vie, les Clients doivent avoir un état de santé acceptable et être admissibles à l'assurance afin de profiter des avantages de l'assurance-vie et de ceux qu'offre cette stratégie.

Bien qu'il existe de nombreux avantages à utiliser la Stratégie de retraite, les Clients doivent :

- comprendre qu'ils utilisent des fonds empruntés, qu'ils assument les risques associés au recours à l'emprunt, et que les règles fiscales peuvent changer dans le futur;
- accepter d'avoir une dette potentiellement importante et croissante;
- avoir suffisamment de fonds pour payer leurs primes et constituer des valeurs de rachat importantes dans le contrat;
- comprendre qu'ils doivent devenir admissibles à un prêt en fonction de critères de prêt définis par le prêteur tiers, et que les règles du prêteur peuvent également changer à tout moment;
- voir à long terme afin d'optimiser les avantages de cette stratégie; et
- comprendre que de nombreux avantages de cette stratégie surviennent au décès de l'assuré.

Les particuliers Clients et les entreprises Clientes qui constituent un actif pendant leurs années de travail partagent certains objectifs. Ils veulent s'assurer que leur actif augmente, qu'ils peuvent y accéder en payant le moins d'impôt possible et, généralement, ils souhaitent optimiser la valeur qu'ils laissent à leurs héritiers. Les Clients doivent demander eux-mêmes des conseils fiscaux et juridiques pour s'assurer que cette stratégie répond à leurs besoins.

Particuliers	Entreprises
<ul style="list-style-type: none">• Particuliers âgés de 35 à 55 ans et en bonne santé• Besoin important d'assurance-vie permanente• Patrimoine important avec revenu élevé et stable, et avenir financier durable• Ont déjà optimisé les cotisations à leur REER et à leur CELI• Ont un excédent de liquidités ou de l'actif à investir non nécessaire pour les besoins actuels liés au style de vie• Veulent compléter leur revenu futur, en cas de besoin• Veulent optimiser la valeur de leur succession pour leurs bénéficiaires	<ul style="list-style-type: none">• Actionnaire et personne clé d'une société privée sous contrôle canadien (SPCC), âgé de 35 à 55 ans et en bonne santé• Société qui a un besoin important d'assurance-vie permanente• Société rentable avec un revenu excédentaire ou un excédent important et a de bonnes perspectives d'avenir• Souhaite réduire l'impôt des sociétés sur les placements• Actionnaire qui optimise les cotisations à son REER et à son CELI• Souhaite accéder à des fonds pour des occasions d'affaires à venir, s'il y a lieu• Souhaite optimiser la valeur de sa société à son décès

Avantages de la stratégie de retraite

L'assurance-vie est l'élément clé du succès de la Stratégie de retraite. Voici un résumé des avantages que l'assurance-vie peut procurer aux particuliers et aux propriétaires d'entreprise :

- **Accroissement des fonds de manière fiscalement avantageuse** – la valeur de rachat du contrat augmente à l'abri de l'impôt, tant qu'elle n'est pas retirée du contrat.
- **Capital-décès libre d'impôt** – le bénéficiaire désigné touche le capital-décès libre d'impôt, dont une partie est utilisée pour rembourser le montant du prêt. Il est possible de transmettre directement aux bénéficiaires un montant plus important en évitant les frais d'homologation et de règlement de la succession. Pour les entreprises Clientes, le crédit au CDC offre un moyen fiscalement avantageux de verser le capital décès aux actionnaires de la société. Dans bien des cas, l'assurance procure à la succession un montant après impôt plus élevé que celui de placements imposables.
- **Déductions d'impôt grâce à la cession en garantie** – lorsque le montant du prêt garanti est utilisé pour tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien, les intérêts sur le prêt peuvent être déductibles d'impôt. De plus, lorsque le contrat est utilisé pour obtenir un prêt garanti, une partie ou la totalité des primes d'assurance-vie peut être déductible d'impôt. Les économies réalisées permettent au particulier ou à l'entreprise d'accéder à des liquidités de façon fiscalement avantageuse. Aucune déduction n'est possible si les prêts servent simplement de source de revenus supplémentaire. Les Clients doivent en discuter plus longuement avec leur conseiller fiscal.
- **Liquidité** – si le propriétaire du contrat demande l'accès aux fonds accumulés dans celui-ci et ne veut pas le céder en garantie à un prêteur tiers, d'autres possibilités existent. Il peut obtenir une avance sur contrat directement auprès de l'assureur ou faire un retrait sur la valeur de rachat du contrat. De nombreux Clients aiment savoir qu'ils peuvent accéder à la valeur de rachat de leur contrat d'assurance-vie à tout moment, et ce, de nombreuses façons.
- **Protection éventuelle contre les créanciers** – pour les contrats détenus par un particulier, la valeur de rachat accumulée du contrat peut être protégée contre les revendications des créanciers du propriétaire du contrat la vie durant et après son décès. Les contrats détenus par des sociétés de portefeuille peuvent offrir un certain degré de protection contre les créanciers d'une société en exploitation liée.
- **Protection de la vie privée** – grâce à la désignation d'un bénéficiaire, le montant d'assurance-vie ne passe pas par la succession du propriétaire du contrat, mais va directement à la personne ou à l'organisation désignée. Le capital-décès libre d'impôt ne fait pas partie du processus d'homologation et ne devient pas public. Cela aide les Clients à faire respecter leurs dernières volontés.

FAQ

Comment les valeurs nettes pour la succession offertes par la stratégie faisant appel à l'assurance-vie peuvent-elles être supérieures à celles d'autres placements imposables?

Les intérêts gagnés, les dividendes reçus et la moitié des gains en capital réalisés par les portefeuilles de placements traditionnels sont assujettis à un impôt annuel. La liquidation de l'actif entraîne également l'imposition de la moitié de tous les gains en capital différés. Pour les entreprises, les fonds sont généralement versés à la succession ou à de nouveaux actionnaires sous forme de versement d'un dividende imposable.

La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie croît de manière fiscalement avantageuse. Le transfert de fonds provenant de placements imposables à un contrat d'assurance-vie exonéré peut permettre de réduire l'ensemble du revenu imposable, bien que le transfert puisse entraîner l'imposition de gains en capital différés. Le bénéficiaire touche le capital-décès libre d'impôt, ce qui permet de contourner les frais d'homologation, les honoraires du liquidateur et les frais juridiques, en réglant les difficultés fiscales courantes que les particuliers rencontrent souvent lors du décès. Pour les sociétés bénéficiaires, le compte de dividende en capital procure une méthode fiscalement avantageuse en déplaçant les fonds à l'extérieur de la société, à la succession ou aux nouveaux actionnaires.

La *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) ne considère actuellement pas comme un revenu les prêts libres d'impôt obtenus en échange de la cession en garantie d'un contrat d'assurance-vie. Il est donc possible de les obtenir libres d'impôt, ce qui constitue un avantage important sur les autres formes de revenus. Ces facteurs permettent souvent à la stratégie d'obtenir un rendement supérieur à celui d'un autre placement imposable, en particulier lorsque le contrat est conservé jusqu'au décès de la personne assurée.

Quels avantages supplémentaires la stratégie peut-elle offrir, en plus de valeurs successorales supérieures?

L'assurance-vie peut également offrir un élément de protection contre les créanciers lorsqu'elle est correctement structurée. Si le bénéficiaire d'un contrat d'assurance est irrévocable ou un membre indiqué d'une catégorie de la famille, il est possible de protéger la valeur de rachat du contrat et le capital-décès contre les créanciers du particulier propriétaire du contrat. Les contrats détenus par des sociétés de portefeuille peuvent offrir un certain degré de protection contre les créanciers d'une société en exploitation liée. La protection contre les créanciers ne peut toutefois pas être totalement garantie pour toutes les situations.

Si un bénéficiaire est désigné, le capital-décès peut lui être directement versé, en évitant la succession, ce qui permet d'obtenir une réduction des frais d'homologation et des divers coûts. Ces avantages permettent un transfert efficace de l'actif aux bénéficiaires désignés du contrat au décès de la personne assurée. Cela peut entraîner un processus de règlement beaucoup plus rapide et une meilleure protection de la vie privée que l'homologation de la succession.

Quelles déductions fiscales sont possibles lorsqu'on utilise la Stratégie de retraite?

Aucune déduction fiscale n'est possible si l'emprunt sert uniquement à compléter le revenu. Lorsque le montant du prêt est utilisé pour tirer un revenu d'une entreprise ou d'un bien, les intérêts sur le prêt peuvent être déductibles d'impôt. Si un contrat d'assurance-vie est cédé en garantie pour un prêt, le montant le moins élevé entre la prime payée et le coût net de l'assurance pure (CNAP) peut également être déductible.

La déduction des intérêts est assujettie à des critères en vertu de l'alinéa 20 (1) c) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada). Si les intérêts du prêt sont payés ou payables, et si le prêt sert à produire un revenu d'une entreprise ou d'un bien, et qu'un profit est raisonnablement prévu, les frais d'intérêt peuvent être déductibles du revenu imposable².

Il est possible d'obtenir des déductions supplémentaires si les contrats d'assurance-vie sont utilisés comme garanties pour un prêt. Les Clients peuvent déduire le montant le moins élevé entre les primes payées et le CNAP sous réserve de certaines conditions, notamment :

- le prêt doit être consenti par une institution financière, telle qu'une banque, une société de fiducie, une coopérative d'épargne et de crédit ou une société d'assurance;
- pour accorder le prêt, l'institution financière doit exiger que l'emprunteur soit propriétaire d'un contrat d'assurance-vie qui sera cédé en garantie à cet effet;
- le propriétaire du contrat doit céder en garantie le contrat d'assurance-vie au prêteur pour le prêt. La cession n'est pas considérée comme une disposition du contrat, alors aucune conséquence fiscale ne découle de la cession en soi. Au moins une partie de l'intérêt associé au prêt doit également être déductible.

Certaines restrictions existent sur les types de revenus sur lesquels le Client peut déduire les primes ou le CNAP. Généralement, la déduction peut être utilisée seulement sur le revenu d'entreprise ou de bien réalisé, y compris le revenu de placements. Le propriétaire du contrat et l'emprunteur doivent être le même particulier ou la même entité afin d'être admissible à la déduction; la Stratégie de retraite pour entreprises avec emprunt d'actionnaire ne permet donc pas d'être admissible. La déduction est limitée au montant des primes ou du CNAP qui peut raisonnablement être associé au montant du prêt à rembourser.

Les Clients doivent consulter leurs conseillers fiscaux et juridiques pour confirmer les déductions applicables dans leur situation.

Pourquoi un Client choisirait-il la propriété corporative du contrat plutôt que la propriété individuelle?

Il faut tenir compte de nombreux facteurs lorsqu'un Client choisit entre la propriété individuelle et la propriété corporative d'un contrat. Le premier est de faire le choix de la propriété qui correspond au besoin en assurance. Voici quelques considérations supplémentaires, bien qu'il puisse en exister d'autres. Les Clients doivent consulter leur conseiller, un spécialiste en planification successorale et leurs conseillers fiscaux et juridiques afin de déterminer la meilleure structure de propriété possible. Il vaut mieux éviter la nécessité d'un transfert de propriété à un certain moment donné dans l'avenir, étant donné que cela pourrait entraîner des gains imposables et des avantages imposables pour actionnaires, en fonction de la situation.

² La *Loi sur les impôts du Québec* limite la déduction des intérêts annuels au montant du revenu de placement imposable obtenu dans l'année.

En général, les primes d'assurance-vie sont payées avec de l'argent déjà imposé. Une société qui est une société privée sous contrôle canadien (SPCC) est généralement admissible à la déduction fiscale pour petite entreprise et peut payer l'impôt à un taux d'imposition inférieur à celui de l'actionnaire assuré. Ainsi, la société n'a pas besoin de gagner autant d'argent qu'un particulier pour payer les primes.

Les actionnaires des sociétés exploitant une petite entreprise peuvent profiter de l'exonération cumulative des gains en capital. Il est toutefois très important d'assurer l'admissibilité de la société à l'exonération. L'une des exigences est qu'au moment de la réalisation du gain, au moins 90 % de la juste valeur de marché de l'actif de la société soient utilisés par une entité active exploitée au Canada. Les valeurs de rachat du contrat d'assurance-vie constituent des actifs excédentaires et ne sont pas considérées comme des actifs admissibles. L'Agence du revenu du Canada (ARC) utilise la valeur de rachat du contrat pour évaluer la valeur d'un contrat d'assurance-vie afin de déterminer l'admissibilité aux fins de l'exonération des gains en capital. Il peut être préférable que ce soit une société de portefeuille qui détienne le contrat plutôt qu'une société en exploitation afin d'éviter de compromettre le statut de société exploitant une petite entreprise.

Bien que l'assurance-vie détenue par la société puisse faire augmenter la valeur après impôt de la succession, elle peut également accroître l'impôt à payer sur la dernière déclaration fiscale de l'actionnaire. Les personnes détenant des actions d'une société à actionnariat restreint sont réputées en avoir disposé au décès à leur juste valeur de marché immédiatement avant le décès. La valeur de tout l'actif, y compris la valeur de rachat des contrats d'assurance-vie que la société possède, permet de calculer la juste valeur de marché des actions de la société. La croissance importante de la valeur de rachat du contrat d'assurance peut dépasser le montant qui aurait autrement été accumulé avec des placements imposables. Cela peut avoir pour effet d'augmenter l'impôt à payer sur la dernière déclaration et de réduire l'avantage lié au fait que c'est la société qui détient l'assurance. Afin de réduire ce risque, une planification soignée doit être effectuée avec le conseiller fiscal du Client.

Quel est le meilleur moyen de financer les primes d'assurance-vie?

La décision de financer le paiement des primes au moyen des liquidités ou du portefeuille de placements existant dépend des besoins uniques de chaque Client. Le transfert de fonds provenant de placements détenus par un particulier ou une entreprise, tels que des actions ou des fonds communs de placement, à un contrat d'assurance-vie peut donner lieu à des gains en capital, qui peuvent entraîner à leur tour de l'impôt à payer. Les Clients doivent consulter leur conseiller fiscal pour s'assurer qu'un transfert fiscalement avantageux peut être réalisé lorsque c'est possible.

Quels types de contrats d'assurance-vie sont généralement utilisés avec la stratégie?

On peut faire un aperçu de la Stratégie de retraite en utilisant le contrat d'assurance-vie entière avec participation ou le contrat d'assurance-vie universelle. Les besoins particuliers du Client permettent de déterminer le meilleur type de contrat pour sa situation.

L'assurance-vie avec participation peut donner aux Clients la possibilité de porter les participations au crédit de leur contrat. Elle permet aux Clients de profiter de la stabilité offerte par des placements diversifiés, composés d'obligations, de biens immobiliers, d'actions, de placements privés à revenu fixe et de créances hypothécaires au moyen d'un compte de contrats avec participation de la Sun Life.

L'assurance-vie universelle donne aux Clients un accès à de nombreuses options de placements qui peuvent être personnalisées, leur permettant de constituer leur propre portefeuille, et elle peut être indiquée pour les Clients qui préfèrent avoir un degré de contrôle élevé sur leurs décisions concernant les placements.

Quelle est la proportion de la valeur de rachat qui peut servir à un emprunt?

Le prêteur prêtera, en règle générale, de 50 % à 90 % de la valeur de rachat du contrat. Dans la Stratégie de retraite, ce montant est appelé « valeur cédée en garantie ». Il peut aussi être exprimé sous forme de ratio du solde du prêt par rapport à la valeur de rachat du contrat.

Le montant exact dépend de la façon dont les fonds du contrat sont investis. Les contrats dont les placements sont en actions ont une valeur cédée en garantie inférieure à celle des contrats avec sources de revenus garantis et des contrats avec bonifications d'assurance libérée. Les prêteurs peuvent être disposés à prêter une somme plus élevée sur la valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie entière avec participation que sur un actif exposé à une volatilité du marché plus élevée, en raison des valeurs de rachat garanties et de la croissance potentiellement stable des dividendes qu'offrent les contrats avec participation.

Quelles conditions les Clients doivent-ils satisfaire pour la cession en garantie de leur contrat d'assurance-vie?

Comme pour un prêt automobile ou hypothécaire, les particuliers ou les entreprises doivent se qualifier pour le prêt lorsqu'ils cèdent leur contrat en garantie. L'approbation du prêt n'est pas garantie du fait que le particulier ou l'entreprise est propriétaire d'un contrat d'assurance-vie comportant des valeurs de rachat considérables. Chaque prêteur a ses propres critères, qui peuvent exiger l'évaluation des antécédents de crédit, de la valeur nette du patrimoine et du revenu. Il est possible que le prêteur demande d'autres garanties en plus du contrat d'assurance-vie. Par ailleurs, les pratiques en matière de prêts peuvent changer avec le temps.

Souvent établie par le prêteur comme marge de crédit, la convention de prêt est conclue entre le prêteur et l'emprunteur. Elle prévoit les droits et les obligations de chaque partie, y compris le plafond de l'emprunt, les modalités de remboursement, les exigences relatives aux garanties et les dispositions concernant l'intérêt. Le prêteur a également la possibilité d'exiger le remboursement du prêt en tout temps.

La cession en garantie d'un contrat d'assurance-vie a le potentiel d'offrir aux Clients des avantages importants. Les propriétaires de contrat doivent se rappeler qu'une fois leur contrat cédé en garantie, ils abandonnent certains droits et le contrôle sur celui-ci. Le propriétaire ne peut pas retirer de fonds, demander une avance sur contrat ou apporter des modifications au contrat sans obtenir le consentement du prêteur ou sans rembourser le prêt.

Quelle incidence un changement d'hypothèses a-t-il sur la stratégie?

Il faut tenir compte de nombreux facteurs avant d'appliquer la Stratégie de retraite. Les Clients doivent comprendre que de nombreuses variables contribuent à la projection des valeurs dans le rapport. Même un léger changement des hypothèses qu'utilise la stratégie peut avoir des répercussions importantes sur son efficacité. Les conseillers doivent donner un aperçu de la stratégie en utilisant de nombreuses hypothèses différentes, afin que les Clients puissent comprendre entièrement les conséquences des changements sur les résultats.

Lors de la comparaison de la croissance d'un contrat d'assurance-vie à celle d'un placement imposable, le rendement du contrat est une considération importante.

- Lors du recours à des contrats d'assurance-vie entière avec participation, il faut présenter les autres barèmes de participations afin d'aider les Clients à comprendre les conséquences d'un changement du barème de participations sur les valeurs de rachat et sur le capital-décès de leur contrat d'assurance-vie.
- Lors de la présentation des contrats d'assurance-vie universelle, il faut s'assurer de tenir compte des conséquences d'autres taux de rendement.

Le montant maximal de prêt est établi sur la valeur de rachat du contrat. Toute variation modifie le montant que le Client peut emprunter. Un rendement inférieur à celui prévu à long terme peut signifier que l'emprunteur a besoin de réduire ses attentes en matière de revenu ou qu'il risque de dépasser la valeur maximale cédée en garantie plus tôt que prévu.

L'augmentation de l'espérance de vie dans la Stratégie de retraite entraîne la baisse du montant de prêt annuel et crée un filet de sécurité plus important si le Client vit plus longtemps que son espérance de vie statistique. Plus l'espérance de vie se rapproche de 100 ans, moins le Client a de risques de dépasser la valeur maximale cédée en garantie.

Une valeur cédée en garantie inférieure offre une protection en cas de taux d'intérêt plus élevés que prévu ou d'une croissance de la valeur du contrat inférieure à ce qui était prévu.

Le taux d'intérêt que paye l'emprunteur sur le prêt n'est pas garanti et fluctue en fonction du taux d'intérêt du marché. Un taux d'intérêt sur le prêt plus élevé que prévu peut avoir pour conséquence que le montant cumulé du prêt rattrape plus rapidement la valeur de rachat du contrat que dans l'aperçu et qu'une garantie supplémentaire est nécessaire.

Que se passe-t-il si le Client ne souhaite pas emprunter le moment venu?

Il n'est pas nécessaire de prendre la décision d'emprunter sur le contrat lors de sa souscription, et l'obtention d'un prêt n'est pas obligatoire à l'avenir.

Si un Client veut quand même accéder à la valeur de rachat du contrat, mais qu'il ne souhaite pas le céder en garantie, il peut accéder aux fonds en demandant une avance ou un retrait sur contrat. Des risques particuliers sont associés aux avances sur contrat et aux cessions en garantie, et les deux peuvent entraîner une disposition imposable.

Que se passe-t-il en cas de modification des règles fiscales?

L'un des principaux avantages de la Stratégie de retraite est que la *Loi de l'impôt sur le revenu* (LIR) ne considère actuellement pas les montants des prêts garantis comme un revenu. Il est donc possible de les toucher sans payer d'impôt. Les lois fiscales changent fréquemment, et il est possible que des modifications législatives puissent avoir des incidences sur cette stratégie à l'avenir. Comme la Stratégie de retraite est une stratégie à long terme, le risque existe que le traitement fiscal applicable aux prêts et aux contrats d'assurance-vie puisse changer sans protection des droits acquis d'ici le moment où le Client décide de demander un prêt.

Les règles fiscales relatives à ces stratégies peuvent être compliquées. Les Clients doivent s'adresser à leur conseiller fiscal pour s'assurer que la stratégie leur convient.

La Règle générale anti-évitement (RGAE) peut s'appliquer à toutes les opérations qui essaient d'échapper à l'impôt. En particulier, le paragraphe 245 (3) de la LIR indique qu'une opération d'évitement s'entend « soit de l'opération dont, sans le présent article, découlerait, directement ou indirectement, un avantage fiscal, sauf s'il est raisonnable de considérer que l'opération est principalement effectuée pour des objets véritables — l'obtention de l'avantage fiscal n'étant pas considérée comme un objet véritable. » L'Agence du revenu du Canada a indiqué que la question clé permettant de déterminer si un prêt est imposable ou non à titre d'avance sur contrat est le lien entre la convention de prêt et la souscription du contrat d'assurance-vie qui peut contenir des modalités relatives au prêt.

Que se passe-t-il si le montant de l'emprunt excède la valeur maximale cédée en garantie fixée par le prêteur?

Le risque existe que le prêt dépasse la valeur maximale cédée en garantie prévue dans la convention de prêt. Si cela se produit, le propriétaire du contrat doit donner une garantie supplémentaire ou rembourser une partie du prêt. Si le propriétaire du contrat ne peut pas donner de garantie supplémentaire, le prêteur peut exiger le rachat du contrat, ce qui peut avoir de graves conséquences pour les Clients.

Si le prêteur exige le rachat du contrat, les sommes sont utilisées pour rembourser le prêt. Il se peut que le montant restant ne soit pas suffisant pour payer l'impôt à payer à la suite du rachat du contrat.

Non seulement les Clients perdraient leur précieuse protection d'assurance-vie, mais ils pourraient ne pas avoir suffisamment d'argent pour couvrir l'impôt à payer. Pour les contrats de sociétés faisant appel à un emprunt d'actionnaire, cela peut également entraîner des avantages imposables pour les actionnaires, étant donné que l'actif de la société sert à libérer l'actionnaire de son prêt personnel.

Pourquoi un Client voudrait-il accéder à la valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie?

Un particulier Client peut vouloir accéder aux valeurs de rachat d'un contrat d'assurance-vie pour compléter son revenu, en cas d'urgence, afin de financer des vacances ou pour de nombreuses autres raisons personnelles. Une entreprise Cliente peut vouloir accéder aux valeurs de rachat d'un contrat d'assurance-vie afin de constituer un regroupement de capitaux fiscalement avantageux et de profiter d'occasions d'affaires, d'élargir ses affaires, d'offrir une source de revenus supplémentaire aux employés clés ou en cas d'urgence.

Les entreprises Clientes doivent faire attention afin d'éviter que le contrat soit considéré comme une convention de retraite (CR). Une CR est un plan ou une convention créé par un employeur ou un ancien employeur afin de fournir un revenu de retraite ou des avantages de retraite à un employé ou ancien employé. Lorsqu'une entreprise acquiert un contrat d'assurance-vie et est obligée de financer les avantages de retraite sur celui-ci, au moyen de la Stratégie de retraite ou d'une autre manière, et qu'il est raisonnable de supposer que le contrat a été acquis afin de financer ces avantages, on peut considérer qu'une CR existe. Dans ce cas, il pourrait y avoir des conséquences fiscales importantes. Les Clients doivent parler de cette question à leurs conseillers juridiques et fiscaux.

Quel est le meilleur emprunt pour les entreprises : l'emprunt de société ou l'emprunt par l'actionnaire?

L'emprunt par l'actionnaire peut sembler l'option la plus attrayante, parce que le montant du prêt est directement payé par le prêteur à l'actionnaire et non pas par l'intermédiaire de la société sous forme de dividende imposable. Bien que cela semble avantageux, certaines considérations fiscales peuvent s'appliquer lorsqu'un actionnaire utilise un actif de la société pour son propre compte.

Comme l'actionnaire profite de l'avantage d'un prêt obtenu grâce au contrat d'assurance-vie détenu par la société, il existe un risque que l'on considère cela comme un avantage imposable pour actionnaire. Pour atténuer cette crainte, il est possible de payer des frais de garantie à la société.

Au décès, les ayants droit de l'actionnaire peuvent être réputés avoir reçu un avantage imposable si le prêt est remboursé directement par la société et non par la succession de l'actionnaire. Les ayants droit de l'actionnaire doivent donner des garanties supplémentaires acceptables par le prêteur et accessibles immédiatement après le décès de l'actionnaire afin que le prêteur renonce à ses droits sur le contrat avant le paiement du capital-décès.

Avec l'emprunt d'entreprise, le crédit versé sur le compte de dividende en capital n'est pas utilisé lors du remboursement du prêt et reste accessible à la société. Il s'agit d'un avantage supplémentaire par rapport à la méthode de l'emprunt par l'actionnaire.

Il faut faire particulièrement attention lorsqu'on considère la Stratégie de retraite pour entreprises faisant appel à l'emprunt d'actionnaire. Les Clients doivent consulter leurs conseillers fiscaux et juridiques.

Pourquoi les frais de garantie constituent-ils une partie importante de la Stratégie de retraite pour entreprises avec emprunt d'actionnaire?

L'Agence du revenu du Canada (ARC) a indiqué que lorsqu'une société fermée donne en garantie son actif, tel qu'un contrat d'assurance-vie, pour obtenir un prêt personnel par l'actionnaire, la société accorde un avantage à l'actionnaire. L'actionnaire peut payer à la société un montant en échange de la valeur de cet avantage pour ce droit.

Pour considérer ce qu'est une valeur acceptable pour cette garantie de prêt, l'ARC indique³:

La valeur d'un avantage découlant du droit d'utiliser le bien d'autrui comme garantie pour un prêt est une question de fait. Une méthode de calcul de la juste valeur de marché d'un tel droit peut être de comparer la différence entre les taux d'intérêt facturés avec et sans la garantie de la société. Une autre méthode peut consister à déterminer ce que l'actionnaire devrait payer à un tiers afin de fournir une garantie additionnelle similaire.

³ Document de l'ARC n° 2000-0002575, daté du 29 mars 2000.

Les conseillers fiscaux des Clients doivent tenir compte de divers autres facteurs. Par exemple, si le prêteur souhaite facturer le même taux d'intérêt, mais prêter davantage d'argent, ou autoriser le remboursement sur une durée prolongée, il peut être plus compliqué d'évaluer les frais de garantie.

Les frais peuvent être rajustés en fonction du risque que la société assume. Par exemple, un actionnaire ayant une évaluation du crédit excellente depuis longtemps et souhaitant emprunter pendant une période courte peut s'attendre à payer des frais situés dans un palier inférieur, en raison du faible risque que la société aurait à honorer sa garantie. À noter que les frais de garantie pour un actionnaire qui a une évaluation de crédit défavorable et souhaitant emprunter pendant une longue durée pourraient se situer dans le haut du palier, traduisant ainsi, un risque de défaut plus élevé.

Le montant des frais de garantie est calculé et pris en compte tous les ans jusqu'à ce que le prêt soit remboursé. Si le montant du prêt varie annuellement, les frais de garantie que l'actionnaire paye varient également. La Stratégie de retraite anticipe l'augmentation du montant d'un prêt, étant donné que l'actionnaire emprunte de l'argent tous les ans, le dépense, capitalise l'intérêt sur le prêt à rembourser et ne rembourse jamais l'argent emprunté. Le remboursement du capital et de l'intérêt accumulé du prêt a lieu au décès de l'actionnaire. Par conséquent, les frais de garantie doivent augmenter tout au long de la vie de l'actionnaire, car le montant de la garantie de la société en soutien du prêt augmente.

Les Clients doivent consulter leurs conseillers fiscaux en ce qui concerne les frais de garantie associés à l'emprunt par l'actionnaire.

Pour en savoir plus

La Stratégie de retraite peut apporter aux Clients une protection d'assurance-vie précieuse et la possibilité de compléter leur revenu en accédant aux valeurs du contrat sans être imposés. Pour en savoir plus, communiquez avec votre directeur des ventes de la Sun Life.

Pourquoi choisir la Sun Life?

La Sun Life est une organisation de services financiers de premier plan à l'échelle internationale. Au Canada, nous avons commencé à vendre de l'assurance-vie en 1871. Depuis, nous avons pris l'engagement d'aider les gens à atteindre une sécurité financière durable grâce à des produits de pointe, des conseils d'expert et des solutions novatrices. Ce choix nous a permis de faire connaître la Sun Life, une compagnie digne de confiance.

Tous les tableaux utilisés dans le présent document sont fournis uniquement à titre indicatif. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie ne fournit pas de conseils d'ordre juridique, comptable ou fiscal, ni aucun autre conseil de nature professionnelle aux conseillers ou à leurs Clients. Avant d'agir sur la foi des renseignements présentés dans le présent document au nom d'un Client, vous devez toujours vous assurer qu'il a recours aux services d'un professionnel qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique et fiscal et une analyse détaillée des articles pertinents de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et des règlements connexes. Marque de confiance^{MC} est une marque déposée de Sélection du Reader's Digest (Canada) SRI.

Notre appui. Votre croissance.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2022. 820-4663-11-22

