

ASSURANCE-VIE

Stratégie de placement – 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 pour les conseillers explique comment l'assurance-vie peut être utile dans une stratégie de placement. Tant pour les particuliers que pour les propriétaires d'entreprise, l'assurance-vie est un outil unique pour bâtir un patrimoine et le transférer aux actionnaires survivants. La stratégie de placement pour entreprises fait appel à l'assurance-vie afin de procurer une croissance fiscalement avantageuse combinée à un capital-décès libre d'impôt. Cette combinaison donne lieu à un crédit pour l'entreprise au compte de dividende en capital (CDC). Ce crédit peut aider à protéger et à augmenter de manière considérable la valeur d'une succession. Ce guide abordera le fonctionnement de la stratégie, les profils de Clients et les avantages.

Ce guide contient des renseignements sur la stratégie de placement faisant appel à l'assurance-vie exonérée d'impôt en date du 1^{er} janvier 2017. Les renseignements qu'il contient sont réservés 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 liés à la façon dont la Sun Life comprend et interprète actuellement les règles et les pratiques administratives de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

Table des matières

Vue d'ensemble	4
Quelle est la stratégie de placement?	4
Fonctionnement	5
Stratégie de placement pour particuliers	6
Stratégie de placement pour entreprises	7
Profils de Clients	8
Avantages de la stratégie de placement	9
FAQ	10
Qu'en est-il si le Client souhaite avoir accès aux fonds?	10
Comment les valeurs nettes successorales de la stratégie utilisant l'assurance-vie réussissent-elles à obtenir un meilleur rendement que d'autres placements imposables?	10
Quels autres avantages cette stratégie offre-t-elle, outre une valeur successorale plus élevée?	10
Lorsque la personne assurée décède, comment la succession a-t-elle accès au capital-décès dans le cadre de la stratégie de placement pour entreprises?	11
Pourquoi un Client choisirait-il un contrat détenu par une société plutôt que par un particulier?	11
Quel est le meilleur moyen de financer les primes d'assurance-vie?	12
Qu'advient-il si le Client change d'idée?	12
Quels sont les types de contrats d'assurance-vie habituellement utilisés dans le cadre de cette stratégie?	12
Quelles sont les répercussions d'un changement d'hypothèses sur la stratégie?	13
Qu'advient-il en cas de modification des règlements fiscaux?	13
En savoir plus	14
Pourquoi choisir la sun life?	14

Vue d'ensemble

Quelle est la stratégie de placement?

La stratégie de placement est avantageuse pour les Clients puisqu'elle permet de régler différents problèmes fiscaux, tant au cours de leur vie qu'à leur décès. Les revenus que les Clients accumulent sur des placements à l'extérieur d'un régime enregistré, comme les intérêts, les dividendes ou les gains en capital, peuvent être imposables. Le paiement de ces impôts annuels vient réduire le rendement net global et peut considérablement réduire l'accumulation d'actifs et la valeur de la succession du Client au fil du temps. Le fait d'encaisser des revenus supplémentaires peut également avoir des conséquences imprévues. Pour les sociétés, cela peut limiter les avantages liés à la déduction pour petite entreprise. La stratégie de placement compare la valeur nette pour la succession d'un contrat d'assurance-vie exonéré d'impôt par rapport à celle d'un placement imposable.

Fonctionnement

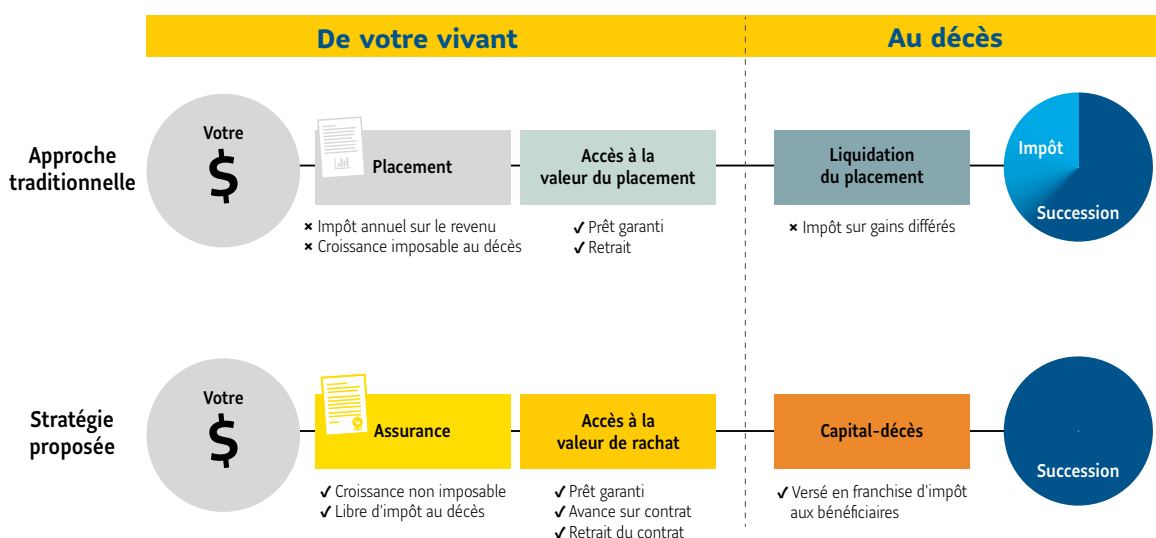
Le tableau ci-après compare la manière dont la stratégie de placement règle divers problèmes fiscaux, tant durant la vie qu'au décès de la personne assurée, ainsi que les avantages de l'assurance par rapport aux placements imposables.

Problèmes qui peuvent être associés aux placements imposables	Manière dont la stratégie de placement peut régler ces problèmes
<ul style="list-style-type: none"> • Le revenu tiré de placements non enregistrés est imposable du vivant du Client. • Les impôts annuels payés viennent réduire le rendement net global et peuvent considérablement réduire l'accumulation d'actifs et la valeur de la succession du Client au fil du temps. • Au moment du décès, les actifs du défunt sont réputés avoir fait l'objet d'une disposition à leur juste valeur marchande. Il peut y avoir des possibilités de transfert dans le cas du premier décès pour un couple marié ou en union de fait, mais les impôts seront exigés au moment du décès du deuxième conjoint, ce qui réduira la valeur de la succession. • Lorsque la disposition d'un actif est faite à un coût supérieur à celui de son coût de base rajusté, un gain en capital est généré. À l'heure actuelle, 50 % du gain en capital est imposable, ce qui peut considérablement réduire la valeur finale de la succession. • Des frais d'homologation, des honoraires du liquidateur et des frais juridiques peuvent également s'appliquer, ce qui réduira encore plus le montant disponible pour les bénéficiaires. <p>Entreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le revenu de placement passif au sein de la société, notamment les intérêts, les dividendes et la moitié des gains en capital réalisés, est imposé au taux d'imposition élevé sur les revenus de placements des sociétés. • Selon la province, le revenu imposable de la société est imposé à un taux de près de 50 %. • Lorsque les actifs de la société sont liquidés et distribués suivant le décès de l'actionnaire, tous les gains en capital reportés sont réalisés. La moitié des gains réalisés est incluse dans le revenu imposable de la société. • La valeur après impôt des actifs de la société doit être versée sous forme de dividende imposable à la succession ou aux nouveaux actionnaires, ce qui se traduit par une couche additionnelle d'imposition. 	<ul style="list-style-type: none"> • La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie croît de manière fiscalement avantageuse, en respectant les limites prescrites par la loi. • Cette valeur de rachat peut être évaluée de différentes façons, afin de répondre aux préoccupations en matière de liquidité du Client. • Le transfert de fonds des placements imposables vers un contrat d'assurance-vie exonéré peut permettre de réduire globalement le revenu imposable. • Le capital-décès libre d'impôt est versé directement au bénéficiaire désigné, ce qui permet d'éviter les frais d'homologation, les honoraires du liquidateur et les frais juridiques, ainsi, il règle les problèmes fiscaux courants avec lesquels les particuliers sont souvent aux prises au moment du décès. <p>Entreprises</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le capital-décès libre d'impôt est versé à la société bénéficiaire. • Le capital-décès, moins le coût de base rajusté (CBR) du contrat juste avant le décès, peut être inscrit au compte de dividendes en capital de la société. Puisque le CBR d'un contrat diminue au fur et à mesure que la personne assurée s'approche de la fin de l'espérance de vie, dans certains cas, le plein montant du capital-décès pourrait être crédité au compte de dividendes en capital de la société. • Le compte de dividendes en capital de la société peut alors servir à payer les dividendes en capital non imposables à l'extérieur de la société. Toute portion restante du capital-décès n'ayant pas procuré de crédit au compte de dividendes en capital, qui représente le crédit de base rajusté du contrat, peut être payée sous forme de dividendes imposables.

Stratégie de placement pour particuliers

La mise en œuvre de cette stratégie pour les particuliers comprend les étapes suivantes :

1. Un particulier ou un couple souscrit un contrat d'assurance-vie avec participation ou d'assurance-vie universelle. Pour les couples, l'efficacité de la stratégie de placement pour particuliers peut être augmentée en illustrant la différence entre un contrat sur deux têtes payables au dernier décès et un contrat sur une tête.
2. Les primes du contrat sont payées :
 - en utilisant le revenu excédentaire qui n'est pas utilisé à d'autres fins; ou
 - en transférant une partie des actifs du Client de son portefeuille de placements non enregistrés vers le contrat d'assurance-vie.
3. La valeur de rachat s'accumule dans le contrat d'assurance-vie de façon fiscalement avantageuse. Selon le type de contrat, le capital-décès peut également croître au fil du temps. En déplaçant les revenus excédentaires ou en transférant des fonds des placements non enregistrés vers un contrat d'assurance-vie, un particulier peut réduire son revenu annuel imposable, ce qui pourrait se traduire par une croissance accrue de l'actif.
4. Lorsqu'un Client a besoin d'accéder à la valeur de rachat du contrat, il peut demander une avance ou un retrait sur contrat, ou céder le contrat en garantie à une institution financière pour obtenir un prêt*.
5. Lorsque la personne assurée, ou le second conjoint dans le cas d'un contrat sur deux têtes payable au dernier décès, décède, le capital-décès non imposable de l'assurance-vie est versé directement aux bénéficiaires désignés.

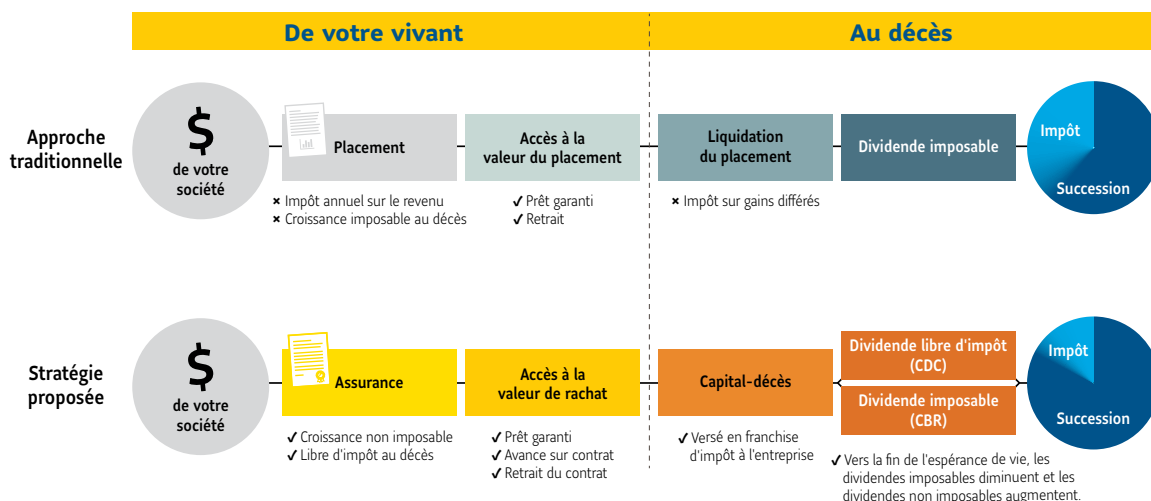


*Au Québec, l'utilisation d'un contrat d'assurance-vie en tant que garantie requiert l'utilisation d'une hypothèque mobilière. Tout comme la cession en garantie, l'hypothèque mobilière ne demande pas un transfert de propriété du contrat. La garantie offerte pour le prêt accorde des droits au prêteur à l'égard du contrat jusqu'à concurrence du solde du prêt.

Stratégie de placement pour entreprises

Les mêmes facteurs sont pris en considération dans la stratégie de placement pour entreprises que dans celle pour particuliers, toutefois certains éléments additionnels sont pris en compte. Les principales différences résident dans le fonctionnement du processus lié au capital-décès et son versement à la succession. La mise en œuvre de cette stratégie pour les entreprises comprend les étapes suivantes :

1. Une société souscrit un contrat d'assurance-vie universelle ou d'assurance-vie avec participation sur la tête d'un actionnaire. L'entreprise est propriétaire du contrat, en paie les primes et se désigne comme bénéficiaire.
2. Les primes du contrat sont payées :
 - en utilisant un surplus de liquidités qui n'est pas requis pour l'exploitation de la société; ou
 - en transférant des actifs du portefeuille de placements de la société vers le contrat d'assurance.
3. La valeur de rachat s'accumule dans le contrat d'assurance-vie de façon fiscalement avantageuse. Selon le type de contrat, le capital-décès peut également croître au fil du temps. En transférant des fonds des placements de la société imposables vers un contrat d'assurance-vie exonéré d'impôt, la société peut réduire son revenu annuel imposable, ce qui pourrait se traduire par une croissance accrue de l'actif.
4. Lorsqu'une société a besoin d'accéder à la valeur de rachat du contrat, elle peut demander une avance ou un retrait sur contrat, ou céder le contrat en garantie à une institution financière pour obtenir un prêt.
5. Lorsque la personne assurée décède, le produit du capital-décès non imposable de l'assurance-vie est versé à l'entreprise, à titre de bénéficiaire. Le capital-décès, moins le coût de base rajusté (CBR) du contrat au moment du décès, peut produire un crédit porté au compte de dividendes en capital (CDC) de l'entreprise.
6. En travaillant avec ses conseillers fiscaux, la société peut utiliser le crédit porté au compte de dividendes en capital créé par le capital-décès du contrat d'assurance-vie pour verser des dividendes en capital libres d'impôt à l'extérieur de la société. Toute somme additionnelle peut être versée en tant que dividende imposable.



Profils de Clients

La stratégie de placement peut convenir mieux aux particuliers et aux entreprises ayant d'importants surplus de revenus ou des actifs considérables dans des placements non enregistrés imposables. Les objectifs de planification financière immédiats et à long terme peuvent être similaires, notamment réduire les impôts et assurer la sécurité financière des générations futures après le décès. Malheureusement, l'imposition des revenus de placements peut nuire à la réalisation des objectifs du Client. La stratégie de placement illustre comment un contrat d'assurance-vie permanente peut aider à réduire l'ensemble de la facture fiscale et procurer une succession plus importante que ce que des placements imposables pourraient offrir à eux seuls.

Ces stratégies doivent être utilisées pour des particuliers ou des entreprises qui disposent de revenus ou d'actifs excédentaires dont ils n'ont pas besoin pour financer leur style de vie ou l'exploitation de l'entreprise. Pour les particuliers, elle doit être utilisée uniquement après avoir maximisé d'autres instruments d'épargne avantageux sur le plan fiscal, comme le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et le compte d'épargne libre d'impôt (CELI). Cette stratégie pourrait ne pas convenir aux Clients dont les revenus fluctuent ou qui ont moins d'actifs.

Par exemple, parmi les Clients ciblés, on retrouve ceux qui ont un revenu élevé, ont épargné de façon assidue, ont reçu une importante somme en héritage, ont vendu leur entreprise ou ont accumulé un patrimoine considérable qu'ils n'ont pas l'intention de dépenser de leur vivant. Un Client qui est actionnaire d'une société privée sous contrôle canadien peut avoir exploité une société possédant beaucoup d'actifs et, par conséquent, avoir une grande quantité d'actifs financiers dans sa société de portefeuille.

La stratégie de placement utilise l'assurance-vie. De ce fait, le Client doit être dans un état de santé acceptable et être admissible à l'assurance pour profiter des avantages offerts par cette stratégie. La stratégie de placement devrait s'appliquer pendant toute la vie de la personne assurée. Il est essentiel d'avoir une vision à long terme pour maximiser les avantages de cette stratégie.

Peu importe que la stratégie soit mise en œuvre pour un particulier ou une entreprise, il faut qu'un besoin d'assurance-vie sous-jacent existe ainsi que le désir de maximiser la valeur de la succession. Il faut s'assurer que la maximisation de la valeur des actifs légués au décès cadre avec les objectifs du Client.

Particulier	Entreprise
<ul style="list-style-type: none">• Particulier en bonne santé• Besoin important d'assurance-vie permanente• A un revenu élevé régulier en excédent des besoins liés au style de vie• A un patrimoine important lui assurant un avenir financier sûr• Détient un important portefeuille de placements non enregistrés imposables qui n'est pas destiné à être entièrement utilisé• A déjà maximisé ses cotisations au REER et au CELI• Veut optimiser la valeur de son patrimoine pour ses bénéficiaires• Veut réduire au minimum la facture d'impôt liée à ses placements imposables	<ul style="list-style-type: none">• Actionnaire d'une société privée sous contrôle canadien, en bonne santé• Entreprise ayant un besoin important d'assurance-vie permanente• Société fructueuse avec des liquidités stables et de solides perspectives d'avenir• Important portefeuille de placements ou surplus de liquidités qui ne sert pas à financer l'exploitation de la société• Veut maximiser la valeur de la société au décès• Souhaite réduire l'impôt sur les revenus de placements de la société

Avantages de la stratégie de placement

Voici un résumé des avantages que l'assurance-vie peut offrir aux particuliers et aux entreprises :

- **Accroissement des fonds de façon fiscalement avantageuse** – La valeur de rachat du contrat croît à l'abri de l'impôt, tant que celle-ci n'est pas retirée.
- **Capital-décès libre d'impôt** – Le bénéficiaire désigné reçoit le capital-décès libre d'impôt et évite les frais d'homologation et ceux liés au règlement de la succession pour les particuliers. Pour les entreprises, le crédit porté au compte de dividendes en capital procure un moyen avantageux sur le plan fiscal de sortir le produit à l'extérieur de l'entreprise. Cela permet de remettre un montant plus élevé aux bénéficiaires comparativement au montant qu'ils obtiendraient de placements imposables.
- **Liquidités** – Si le propriétaire du contrat a besoin d'accéder aux fonds accumulés dans le contrat, il peut demander une avance ou un retrait sur contrat, ou céder le contrat en garantie en échange d'un prêt d'une institution financière tiers. Bon nombre de Clients trouvent pratique de savoir qu'ils peuvent avoir accès à la valeur de rachat de leur contrat d'assurance en tout temps.
- **Protection potentielle contre les créanciers** – Dans le cas d'un contrat détenu par un particulier, la valeur de rachat accumulée du contrat peut être protégée contre les créanciers du propriétaire du contrat au cours de la vie du propriétaire du contrat 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 des renseignements personnels** – En désignant un bénéficiaire, le produit de l'assurance-vie n'est pas traité avec la succession du propriétaire du contrat, il est plutôt versé directement à la personne ou à l'organisation désignée. Le capital-décès ne fait pas partie du processus d'homologation et ne devient pas public. Les Clients peuvent ainsi assurer la confidentialité de leurs dernières volontés et de la distribution de leurs actifs.

FAQ

Qu'en est-il si le Client souhaite avoir accès aux fonds?

Les particuliers ou les entreprises peuvent avoir accès aux fonds en demandant une avance ou un retrait sur le contrat, ou en cédant le contrat en garantie en échange d'un prêt bancaire ou d'une marge de crédit. Il peut y avoir des conséquences fiscales associées à certaines de ces options. Lorsqu'un Client décide de retirer des fonds du contrat d'assurance, la valeur nette de la succession établie au moyen de la stratégie sera réduite.

Bien qu'il soit simple d'accéder aux fonds d'un contrat d'assurance-vie, il pourrait être préférable d'utiliser des placements imposables pour ce faire. Les avances ou les retraits sur contrat peuvent être imposables. De plus, un retrait ou une avance sur contrat ou une cession en garantie ne produira aucun crédit porté au compte de dividendes en capital pour les sociétés. Les prêts sur contrat et les cessions en garantie sont assortis de risques qui leur sont propres. Les Clients devraient consulter un conseiller fiscal pour obtenir tous les détails pertinents.

Comment les valeurs nettes successorales de la stratégie utilisant l'assurance-vie réussissent-elles à obtenir un meilleur rendement que d'autres placements imposables?

Les portefeuilles de placements traditionnels sont imposés annuellement sur les intérêts accumulés, les dividendes reçus et les gains en capital réalisés. Lorsque ces actifs sont liquidés, cela déclenche également l'imposition de la moitié des gains en capital reportés des actifs en question. Pour les entreprises, les fonds sont habituellement transférés à la succession ou aux nouveaux actionnaires par le versement d'un dividende imposable.

La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie croît de manière fiscalement avantageuse. Le transfert de fonds des placements imposables vers un contrat d'assurance-vie exonéré peut permettre de réduire globalement le revenu imposable. Le capital-décès est versé libre d'impôt directement au bénéficiaire, ce qui permet d'éviter les frais d'homologation, les honoraires du liquidateur et les frais juridiques, et règle les problèmes fiscaux courants avec lesquels les particuliers sont souvent aux prises au moment du décès. Dans le cas des sociétés bénéficiaires, le compte de dividendes en capital est une façon fiscalement avantageuse de verser des fonds de l'entreprise pour les verser à la succession ou aux nouveaux actionnaires.

Dans bien des cas, ces facteurs permettront à la stratégie d'obtenir un meilleur rendement par rapport à un autre placement imposable, en particulier lorsque le contrat est détenu jusqu'au décès de la personne assurée.

Quels autres avantages cette stratégie offre-t-elle, outre les valeurs successorales plus élevées?

L'assurance-vie peut également offrir un facteur de protection contre les créanciers lorsqu'elle est adéquatement structurée. Ainsi, lorsque le bénéficiaire d'un contrat d'assurance est irrévocable ou membre d'une catégorie de famille précise, la valeur de rachat du contrat et le capital-décès, selon certaines conditions, peuvent être protégés contre les créanciers de la personne qui est 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. Dans tous les cas par contre, la protection contre les créanciers ne peut jamais être totalement garantie.

La désignation d'un bénéficiaire permet que le capital-décès lui soit directement versé, sans passer par la succession, ce qui réduira les frais d'homologation ainsi que les frais Liée. Cela permet, au décès de la personne assurée, un transfert efficace des actifs vers les bénéficiaires désignés au contrat. Cela peut favoriser un processus de règlement considérablement plus rapide et assurer une plus grande confidentialité par rapport au processus d'homologation d'une succession.

Lorsque la personne assurée décède, comment la succession a-t-elle accès au capital-décès dans le cadre de la stratégie de placement pour entreprises?

Le compte de dividendes en capital (CDC) fait partie du système d'intégration de la Loi de l'impôt sur le revenu. La Loi de l'impôt sur le revenu veille à ce que le revenu fasse l'objet d'une même obligation fiscale totale, peu importe qu'il soit gagné directement par un particulier ou par l'entremise d'une entreprise pour ensuite être distribué à un particulier.

Dans le cadre de la stratégie de placement pour entreprises, le capital-décès libre d'impôt est versé à la société bénéficiaire. Le capital-décès, moins le coût de base rajusté (CBR) du contrat, peut être crédité au compte de dividendes en capital (CDC) de l'entreprise.

Pour verser des fonds de l'entreprise, un dividende en capital doit être déclaré par les administrateurs de la société et être payable aux actionnaires. Une résolution des administrateurs déclarant le dividende est consignée dans les procès-verbaux de l'entreprise. Ce choix doit également être déclaré à l'Agence du revenu du Canada. Étant donné la complexité de ce processus, les Clients doivent travailler avec leurs conseillers juridiques et fiscaux pour veiller à ce qu'il soit adéquatement effectué.

Toute portion du capital-décès qui dépasse le crédit porté au CDC peut être versée à l'entreprise en tant que dividende imposable.

Pourquoi un Client choisirait-il la détention corporative plutôt que personnelle d'un contrat?

De nombreux facteurs doivent être pris en considération lorsqu'un Client choisit entre un contrat détenu par un particulier et un contrat détenu par une société. En premier lieu, le choix du type de propriété doit représenter adéquatement le besoin en assurance. Vous trouverez ci-après d'autres facteurs à prendre en considération, mais sachez que cette liste n'est pas exhaustive. Les Clients doivent travailler avec leur conseiller, leurs spécialistes en planification successorale ainsi que leurs conseillers fiscaux et juridiques pour déterminer la structure de propriété qui leur convient mieux. Ils souhaiteront éviter de devoir procéder à un transfert de propriété puisque cela pourrait déclencher des gains imposables et un avantage imposable pour l'actionnaire, selon le cas.

En règle générale, les primes d'assurance-vie sont payées avec de l'argent déjà imposé. Une entreprise qui est une société privée sous contrôle canadien sera généralement admissible à la déduction d'impôt pour petite entreprise et aura un taux d'imposition inférieur à celui d'un particulier. Le cas échéant, la société n'aura pas à gagner autant d'argent qu'un particulier pour payer les primes.

Les actionnaires de petites sociétés admissibles bénéficient d'une exonération cumulative des gains en capital. Toutefois, il est très important de veiller à ce que la société soit admissible à l'exemption. Parmi les exigences, on demande qu'au moment où le gain est réalisé, au moins 90 % de la juste valeur marchande des actifs de la société soit utilisée dans une entreprise active exploitée au Canada. La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie est un actif passif et ne peut servir à satisfaire à cette exigence. L'Agence du revenu du Canada utilise la valeur de rachat du contrat pour déterminer l'admissibilité à l'exonération des gains en capital. Il peut être utile que le contrat soit détenu par une société de portefeuille plutôt que par une société en exploitation pour éviter de nuire au statut de petite entreprise admissible de la société en exploitation.

Bien qu'une assurance-vie détenue par une société puisse augmenter la valeur après impôt pour la succession, cela peut également augmenter les obligations fiscales de la dernière déclaration de revenus de l'actionnaire. Au décès, les actions d'une société fermée sont réputées avoir fait l'objet d'une disposition à leur juste valeur marchande juste avant le décès. La valeur de tous les actifs, y compris la valeur de rachat de tout contrat d'assurance-vie détenu par l'entreprise, aide à déterminer la juste valeur marchande des actions de la société. L'importante croissance de la valeur de rachat du contrat d'assurance peut dépasser ce qui aurait pu autrement être accumulé dans un placement imposable. Cela peut augmenter les obligations fiscales dans la dernière déclaration de revenus et réduire l'avantage associé à une assurance détenue par la société. Une planification soignée doit être faite en consultation avec le conseiller fiscal du Client pour atténuer ce risque.

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

La décision de financer le paiement des primes au moyen de liquidités ou d'un portefeuille de placements existant repose sur les besoins particuliers de chacun des Clients. Le transfert de fonds provenant de placements détenus par un particulier ou une société 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 devraient consulter leur conseiller fiscal pour s'assurer de la possibilité de faire un transfert avantageux sur le plan fiscal.

Qu'advient-il si le Client change d'idée?

La stratégie de placement présume que les Clients adopteront une perspective de planification à long terme et que le contrat ne sera pas résilié avant le décès de la personne assurée. Si le propriétaire d'un contrat résilie celui-ci alors que la personne assurée est vivante, le propriétaire du contrat recevra la valeur de rachat du contrat. Si la valeur de rachat du contrat dépasse celle du coût de base rajusté, le propriétaire du contrat doit déclarer la différence entre les deux montants, qui constitue un gain imposable, en tant que revenu et payer de l'impôt sur celui-ci.

Selon le type de contrat choisi, des options additionnelles peuvent être offertes pour réduire ou interrompre le versement des primes du contrat d'assurance. Pour plus de renseignements, les conseillers et les Clients devraient se reporter à l'information propre aux produits.

Quels sont les types de contrats d'assurance-vie habituellement utilisés dans le cadre de cette stratégie?

La stratégie de placement peut être illustrée avec tous les produits d'assurance-vie permanente. Le type de contrat qui convient le mieux à chacun des Clients dépend des besoins particuliers de chacun.

L'assurance-vie avec participation peut offrir aux Clients l'occasion que des participations soient attribuées au contrat. Les Clients peuvent ainsi bénéficier de la stabilité offerte par une combinaison diversifiée d'obligations, de biens immobiliers, d'actions, de placements privés à revenu fixe et de titres hypothécaires par l'entremise du compte des contrats avec participation de la Sun Life.

L'assurance-vie universelle donne aux Clients un accès à plusieurs options de placement sur mesure qui leur permettent de bâtir leur propre portefeuille. Elle pourrait mieux convenir aux Clients qui préfèrent exercer un plus grand contrôle sur leurs décisions de placement.

L'Assurance-vie permanente Sun Life offre aux Clients des garanties absolues. Les primes sont payables en fonction d'un échéancier et il n'y a pas d'options de placement.

Pour les couples, l'efficacité de la stratégie de placement peut être améliorée en illustrant la différence entre un contrat sur deux têtes payables au dernier décès et un contrat sur une tête.

Quelles sont les répercussions d'un changement d'hypothèses sur la stratégie?

Plusieurs facteurs doivent être pris en considération avant de mettre en œuvre la stratégie de placement. Les Clients doivent comprendre que de nombreuses variables sont prises en compte dans la projection des valeurs figurant dans le rapport. Même un changement mineur apporté aux hypothèses utilisées dans la stratégie peut avoir une incidence considérable sur son efficacité. Les conseillers doivent illustrer la stratégie en utilisant différentes hypothèses, ainsi les Clients seront en mesure de comprendre l'incidence que les changements peuvent avoir sur les résultats.

Le rendement du contrat est un important facteur à prendre en considération au moment de comparer la croissance d'un contrat d'assurance-vie par rapport à celle d'un placement imposable.

- Lorsque l'on utilise des contrats d'assurance-vie entière avec participation, l'aperçu doit comprendre d'autres barèmes de participations pour aider les Clients à comprendre l'incidence d'une réduction du barème de participations sur les valeurs de rachat et le capital-décès de leur contrat d'assurance-vie.
- Lorsque l'on utilise un contrat d'assurance-vie universelle pour un aperçu, il faut veiller à montrer l'incidence de différents taux de rendement.

Qu'advient-il en cas de modification des règlements fiscaux?

La stratégie de placement est fondée sur les règlements fiscaux en vigueur, lesquels peuvent varier. Il est possible que des modifications législatives concernent cette stratégie dans l'avenir. Les règles fiscales qui régissent ces stratégies peuvent être compliquées. Les Clients devraient travailler avec leur conseiller fiscal pour s'assurer que cette stratégie leur convient.

En savoir plus

La stratégie de placement est un excellent moyen de montrer comment l'assurance-vie peut aider les particuliers et les entreprises à augmenter la valeur après impôt pour la succession du revenu ou des actifs excédentaires par rapport à l'utilisation de placements imposables. Pour en savoir plus, communiquez avec votre directeur des ventes à 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, l'engagement que nous avons pris d'aider les gens à atteindre une sécurité financière durable grâce à des produits de pointe, des conseils d'expert et des solutions novatrices nous a permis de faire connaître la Sun Life, une marque en laquelle les gens ont 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 de commerce de Reader's Digest Association Inc.

Notre appui. Votre croissance.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et Gestion d'actifs PMSL inc. sont membres du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2022. Tous droits réservés. 820-4665-12-22

