



# Repenser l'assurance-vie comme catégorie d'actifs

Par Lynn Lin, B. Math, FSA  
Vice-présidente adjointe, services-conseils en assurance

# Introduction

La Sun Life a publié en 2012 la première édition de L'assurance-vie comme catégorie d'actifs et, en 2017, la version mise à jour. Depuis, ce livre blanc révolutionnaire a profondément orienté les discussions sur l'assurance-vie permanente au Canada. Il invite les conseillers et conseillères à repenser la manière dont ils et elles présentent l'assurance-vie : non pas simplement comme un outil de protection contre les risques, mais comme une stratégie sophistiquée d'accumulation et de préservation du patrimoine, au même titre que les catégories d'actifs traditionnelles.

Dans les années qui ont suivi la publication du livre blanc, l'assurance vie entière avec participation (l'« assurance-vie avec participation ») a connu un regain d'intérêt sur le marché canadien.

---

**Les caractéristiques uniques de l'assurance-vie – rendements stables, croissance fiscalement avantageuse et forte valeur de nantissement – ont séduit tant les conseillers et conseillères que la clientèle fortunée.**

---

En présentant l'assurance-vie avec participation sous l'angle familier de la répartition de l'actif et de la diversification du portefeuille, ce livre blanc a encouragé les échanges constructifs avec la clientèle et rehaussé le rôle de l'assurance-vie dans la planification globale du patrimoine.

Plus d'une décennie plus tard, le contexte financier canadien a évolué. Les taux d'intérêt ont affiché des niveaux historiquement bas, puis, récemment, des hausses. La réglementation fiscale s'est précisée. De nouvelles conceptions de produit ont fait leur apparition. Et surtout, les conseillers et conseillères sont devenus de plus en plus futés dans la manière dont ils et elles structurent et provisionnent les contrats d'assurance-vie permanente afin

d'optimiser leur potentiel d'accumulation de patrimoine. Le premier livre blanc sur l'assurance-vie avec participation a naturellement suscité une question : Qu'en est-il des autres types d'assurance-vie permanente?

Cette édition actualisée est fondée sur celle de 2012 et élargit le cadre des catégories d'actifs pour englober l'ensemble des types d'assurance-vie permanente, en accordant une attention particulière à l'assurance-vie universelle (VU). La mise à jour vise à approfondir la réflexion sur la manière dont les différentes formules d'assurance-vie permanente peuvent jouer des rôles distincts dans une stratégie de gestion du patrimoine diversifiée.

Nous partons du principe fondamental selon lequel l'assurance-vie permanente présente les caractéristiques essentielles d'une catégorie d'actifs, et nous examinons comment l'assurance-vie avec participation et la VU se comparent en ce qui a trait à l'effet de levier, à l'accès aux liquidités, au cadre réglementaire et à l'incidence sur le portefeuille.

À l'aide d'études de cas actuelles et de données sur le marché récentes, nous examinons comment l'assurance-vie permanente peut compléter les placements traditionnels et aider les Clients et Clientes à atteindre leurs objectifs, qu'il s'agisse de préserver leur capital ou de maximiser leur patrimoine.

Cette version du livre blanc s'inscrit dans la même démarche que l'original : il vise à fournir aux conseillers et conseillères un cadre rigoureux et fondé sur des données factuelles pour évaluer l'assurance-vie permanente comme outil d'accumulation de patrimoine. Même si les produits et les conditions du marché ont évolué, l'occasion fondamentale demeure : aider les Clients et Clientes à constituer des portefeuilles plus résilients et fiscalement avantageux en ajoutant judicieusement une assurance-vie permanente à leurs placements traditionnels.



## Qu'est-ce qu'une catégorie d'actifs?

Une catégorie d'actifs est un ensemble de placements qui présentent des caractéristiques fondamentales semblables et réagissent de manière comparable aux fluctuations du marché. Les catégories d'actifs traditionnelles – notamment les actions, les titres à revenu fixe, les liquidités, les placements immobiliers et les placements alternatifs – se distinguent par leur profil risque-rendement et leurs caractéristiques de liquidité et sont soumises à des cadres réglementaires différents qui déterminent leur rôle dans des portefeuilles diversifiés.

Les investisseurs et les gestionnaires de portefeuille évaluent les catégories d'actifs en fonction de plusieurs critères : la mesure objective des rendements,

la convenance à long terme, les mécanismes d'accès aux capitaux au besoin, et le cadre réglementaire. Ces caractéristiques nous aident à évaluer dans quelle mesure les différentes catégories d'actifs contribuent aux objectifs généraux du portefeuille, qu'il s'agisse de croissance, de revenu, de préservation du capital ou d'une combinaison de ces éléments.

La compréhension de ces caractéristiques permet de déterminer si l'assurance-vie permanente doit être prise en compte au même titre que les catégories d'actifs traditionnelles dans le cadre de stratégies globales de planification du patrimoine.

## L'assurance-vie permanente est-elle une catégorie d'actifs?

La question de savoir si l'assurance-vie permanente peut être considérée comme une catégorie d'actifs n'est pas purement théorique. Elle a de profondes implications sur la manière dont les conseillers et conseillères positionnent ces produits et sur la façon dont les Clients et Clientes les intègrent dans leurs stratégies de gestion de patrimoine.

L'assurance-vie permanente possède les caractéristiques essentielles d'une catégorie d'actifs. Tout comme les actions ou les obligations, l'assurance-vie permanente génère des rendements mesurables grâce à l'accumulation d'une valeur de rachat. Comme les placements immobiliers et les titres à revenu fixe, l'assurance-vie permanente peut être détenue à long terme et fournir des liquidités grâce à divers mécanismes, notamment les avances, les cessions en garantie et les retraits. Et comme toutes les catégories d'actifs reconnues, l'assurance-vie permanente s'inscrit dans un cadre réglementaire complet destiné à garantir la stabilité et à protéger les Clients et Clientes.

Ce qui distingue l'assurance-vie permanente des catégories d'actifs traditionnelles, c'est sa double nature unique. Les catégories d'actifs traditionnelles remplissent chacune une fonction principale distincte – les actions visent la croissance, les obligations génèrent un revenu et les placements immobiliers offrent les deux – l'assurance-vie permanente offre à la fois une protection en cas de décès et l'accumulation de patrimoine. Cette caractéristique ouvre la voie à des stratégies de planification sophistiquées qui tirent parti de ces deux dimensions.

Lorsqu'elle est correctement structurée et provisionnée, l'assurance-vie permanente peut s'avérer un instrument d'accumulation de patrimoine fiscalement avantageux. Le capital-décès procure des liquidités à la succession et permet la planification de l'héritage. La valeur de rachat offre un potentiel de croissance et permet la diversification du portefeuille et un accès au capital. Cette structure d'assurance est fiscalement avantageuse et peut générer des rendements après impôt supérieurs à ceux d'autres placements imposables comparables.



## Besoin d'assurance : condition préalable essentielle

Avant d'envisager l'assurance-vie permanente comme un instrument de placement, les Clients et Clientes doivent d'abord établir un besoin d'assurance légitime. Cette condition préalable distingue l'assurance des produits de placement purs et représente à la fois une contrainte et une occasion.

La contrainte est évidente : l'assurance-vie permanente ne convient pas à tout le monde, quels que soient ses attributs en termes de placements. Les Clients et Clientes doivent avoir un besoin réel d'assurance-vie aux fins de planification successorale, de planification de la relève, de transmission du patrimoine ou à d'autres fins semblables. Utiliser l'assurance-vie permanente purement pour des objectifs de placement, en l'absence d'un besoin d'assurance sous-jacent, peut exposer à un examen réglementaire et entraîner un éventuel changement de désignation du contrat.

L'occasion réside dans le fait de reconnaître que, pour les Clients et Clientes qui ont besoin d'une assurance-vie permanente, c'est-à-dire la plupart des Clientes et Clients fortunés et des propriétaires d'entreprise, la composante de placement peut apporter une valeur considérable, au-delà de la simple protection en cas de décès. Plutôt que de considérer le besoin d'assurance comme un fardeau, les conseillères et conseillers avisés y voient le critère d'admissibilité à une stratégie d'accumulation de patrimoine offrant des avantages fiscaux uniques.

## Types d'assurance-vie permanente

Le marché de l'assurance-vie permanente englobe plusieurs structures distinctes de produit, chacune présentant des caractéristiques qui lui sont propres et qui déterminent son rôle dans une stratégie diversifiée de gestion de patrimoine. C'est en comprenant ces différences que le conseiller ou la conseillère peut choisir une conception de produit qui correspond aux objectifs du Client ou de la Cliente.

## Assurance vie entière avec participation

L'assurance-vie avec participation constitue la pierre angulaire traditionnelle de la planification au moyen d'une assurance-vie permanente. Un contrat d'assurance-vie avec participation offre une couverture à vie garantie et trois garanties principales : le montant des primes, une valeur de rachat minimale et le capital-décès. Ces garanties demeurent en vigueur tant que le ou la propriétaire du contrat paie les primes.

Les primes sont versées au compte des contrats avec participation de l'assureur, où elles viennent s'ajouter aux placements mis en commun qui appuient l'ensemble des contrats avec participation. Ce compte des contrats avec participation fonctionne comme un portefeuille de placement distinct, géré dans un seul et unique but : générer des rendements stables et de qualité à long terme afin de garantir le versement de prestations, possiblement pas avant des décennies.

## Le mécanisme des participations de l'assurance-vie avec participation

Au-delà des garanties, l'assurance-vie avec participation ouvre droit à des participations qui reflètent le rendement réel du compte des contrats avec participation par rapport aux hypothèses prudentes sur lesquelles reposent les valeurs garanties.

Le rendement des participations dépend de plusieurs facteurs liés aux résultats techniques : les rendements des placements, les résultats au chapitre de la mortalité, la gestion des charges et la conservation des contrats. Ils sont tous évalués par rapport aux hypothèses prudentes qui sous-tendent les garanties. Au fil du temps, ce sont généralement les rendements des placements qui influencent le plus les participations. La qualité et la stabilité

du portefeuille de placement du compte des contrats avec participation sont donc primordiales.

Le mandat du compte des contrats avec participation détermine essentiellement son approche de placement. Conscients que leurs obligations quant au capital-décès peuvent s'étendre sur plusieurs décennies, les assureurs gèrent les comptes des contrats avec participation en mettant l'accent sur la stabilité, la qualité et la création de valeur à long terme plutôt que sur la maximisation des rendements à court terme.

Les participations ne sont pas garanties, mais elles ont été d'une constance remarquable au fil des cycles économiques<sup>1</sup>, grâce à la stratégie de placements diversifiés du compte des contrats avec participation et aux mécanismes de nivellement qu'emploient les assureurs.

## Stabilité : la caractéristique déterminante

La stabilité des rendements du compte des contrats avec participation surpasse pratiquement celle de toutes les autres catégories d'actifs. Examinons les données relatives à l'écart-type sur 25 ans :

	Taux d'intérêt du barème des participations du compte des contrats avec participation de la Sun Life	Obligations du gouvernement du Canada à 10 ans	Indice de rendement global S&P/TSX	CPG à 5 ans	Indice des prix à la consommation
Écart-type sur 25 ans	0.82%	1.40%	15.85%	1.09%	1.29%

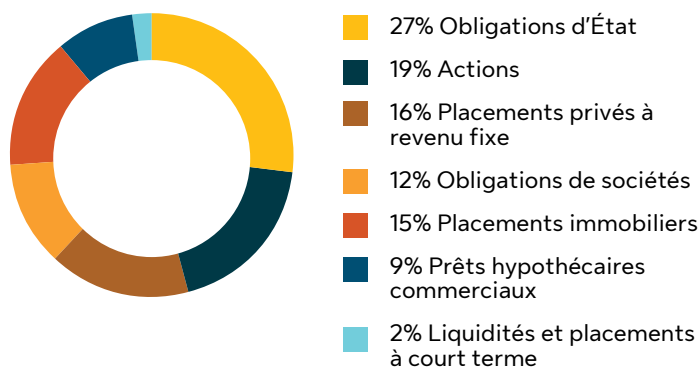
Source : Sun Life – moyennes sur 25 ans à la fin de 2024

**Cette stabilité exceptionnelle découle de deux stratégies fondamentales mises en œuvre par les assureurs-vie :**

### Stratégie 1 – Diversification

Le compte des contrats avec participation investit dans un large éventail de catégories d'actifs, bien au-delà de la répartition classique d'actions et d'obligations. Le portefeuille se compose à la base de liquidités, de placements publics à revenu fixe, d'actions cotées en bourse et de placements immobiliers. Il comprend également des placements privés à revenu fixe, des actions non cotées et des prêts hypothécaires commerciaux. Ces catégories d'actifs sont généralement inaccessibles aux investisseurs individuels, mais elles offrent des rendements rajustés du risque intéressants et présentent une faible corrélation avec les marchés publics.

Composition de l'actif du compte des contrats avec participation



<sup>1</sup> La Sun Life verse des participations chaque année depuis 1877. Pour en savoir plus, consultez la page [centralesunlife.sunlife.ca/fr/produits/vie/assurance-vie-avec-participation/](https://centralesunlife.sunlife.ca/fr/produits/vie/assurance-vie-avec-participation/)

## Une expertise en gestion des placements de premier ordre grâce à Gestion SLC

La solidité du compte des contrats avec participation de la Sun Life tient non seulement à sa diversification, mais aussi à la qualité de la gestion des placements. Gestion SLC, qui s'occupe des activités de gestion d'actifs institutionnels de la Sun Life, regroupe plusieurs sociétés de placement mondiales spécialisées, chacune étant chef de file dans son domaine.<sup>2</sup>

**BentallGreenOak** procure une expertise en placements immobiliers de qualité institutionnelle sur les marchés mondiaux, avec une spécialisation poussée dans les immeubles de bureaux, d'habitation collective et de commerces de détail et les immeubles industriels.

**InfraRed Capital Partners** cumule plus de 30 ans d'expérience dans les placements dans les infrastructures, et se concentre sur des actifs essentiels, tels que les énergies renouvelables, les centres de données et les infrastructures de base.

**Crescent Capital Group** possède près de 30 ans d'expertise dans le crédit alternatif, et se spécialise dans le crédit privé, le crédit mezzanine et les prêts directs sur le marché intermédiaire.

Ces sociétés spécialisées<sup>3</sup> et les équipes de placement de la Sun Life contribuent à une plateforme de placement de grande ampleur et de grande portée. Cette structure permet au compte des contrats avec participation d'avoir accès à des occasions de qualité institutionnelle dans toutes les catégories d'actifs, auxquelles les investisseurs individuels ou les petits portefeuilles institutionnels n'ont pas accès. Le compte des contrats avec participation bénéficie de cette infrastructure de placement de premier ordre et peut compter sur une large expertise pour générer les rendements stables et de qualité qui caractérisent depuis des décennies les rendements des participations.

## Stratégie 2 – Mécanismes de nivellement

Les rendements du compte des contrats avec participation sont délibérément nivelés avant de se refléter dans l'attribution des participations. Dans le cas des obligations détenues jusqu'à leur échéance (l'approche classique), les fluctuations des taux d'intérêt n'ont aucune incidence sur les rendements. Lorsque des obligations sont vendues avant leur échéance, les pertes ou les gains réalisés sont amortis sur la durée initiale restante, ce qui empêche les fluctuations à court terme du marché d'entraîner une volatilité des participations. Des techniques de nivellement semblables s'appliquent aux actions et aux placements immobiliers, pour lesquels les pertes et les gains réalisés sont généralement amortis sur une période d'environ sept ans.

**Cette stabilité a fait en sorte que l'assurance-vie avec participation est considérée comme un « complément à revenu fixe », voire comme une obligation. Elle offre en effet une couverture permanente assortie d'une stabilité comparable à celle des obligations, tout en proposant souvent des rendements à long terme supérieurs et des avantages fiscaux uniques.**

## Évaluation de l'assurance-vie avec participation : comprendre la valeur de rachat

Tout propriétaire d'actifs fait face à une question fondamentale : « Qu'est-ce que ça vaut? » En ce qui concerne l'assurance-vie avec participation, la réponse réside dans la valeur de rachat, c'est-à-dire le montant dont dispose le ou la propriétaire du contrat.

Le capital-décès est versé seulement au décès de la personne assurée. La valeur de rachat s'accumule toutefois au fil du temps et le ou la propriétaire y a accès du vivant de la personne assurée. Il est essentiel de bien comprendre cette distinction. Le capital-décès procure de la valeur à la succession et permet de planifier l'héritage. La valeur de rachat permet le versement de prestations du vivant de la personne assurée et la diversification du portefeuille.

<sup>2</sup> Source : Site Web de Gestion SLC ([www.gestionslc.ca](http://www.gestionslc.ca)), rubrique « Nos sociétés », consulté en janvier 2026. Au 30 septembre, Gestion SLC gère un actif de 304 G\$.

<sup>3</sup> BentallGreenOak a fusionné en 2019. InfraRed Capital Partners a acquis une participation majoritaire en 2020. Crescent Capital Group a acquis une participation majoritaire en 2021.

## Levier financier de l'assurance-vie avec participation

L'un des atouts les plus précieux, mais souvent méconnus, de l'assurance-vie permanente est sa capacité à tirer parti de l'effet de levier de manière concrète et efficace. Le marché canadien a mis en place des mécanismes sophistiqués permettant aux propriétaires de contrats d'accéder à la valeur de rachat de leur contrat tout en conservant l'intégralité du capital-décès et le potentiel de croissance.

La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie avec participation peut généralement être donnée en garantie à des prêteurs tiers afin d'obtenir des marges de crédit. Cela permet souvent d'atteindre des ratios prêt-valeur avoisinant les 90 % de la valeur de rachat du contrat, sous réserve d'une tarification du prêteur et des caractéristiques du contrat. De plus, la plupart des assureurs proposent directement des prêts sur contrat, la capacité d'emprunt atteignant souvent pratiquement 100 % de la valeur de rachat.

Ces ratios prêt-valeur exceptionnels témoignent de la confiance des prêteurs dans la stabilité fondamentale de l'assurance-vie avec participation et le risque minime d'appel de marge. Contrairement aux portefeuilles d'actions, qui sont soumis à la volatilité des marchés et aux exigences de marge qui en découlent, les valeurs de rachat des contrats d'assurance-vie avec participation affichent une croissance prévisible et stable, ce qui en fait une garantie fiable.

Cette observation ne doit pas occulter les facteurs importants à considérer liés à l'effet de levier. Si l'assurance-vie avec participation offre une capacité d'emprunt élevée et stable, les propriétaires de contrat doivent toutefois être à l'aise avec les frais d'intérêt récurrents et gérer leurs emprunts avec prudence afin de préserver l'intégrité à long terme de leur contrat. Un effet de levier mal géré peut, avec le temps, compromettre même le contrat le plus solide.

## Retraits d'un contrat d'assurance-vie avec participation

Le levier financier ne représente qu'une des voies d'accès aux liquidités. Les retraits directs sur la valeur de rachat constituent une solution de rechange, qui nécessite toutefois un examen attentif des compromis sous-entendus.

Dans le cas d'une assurance-vie avec participation, les retraits s'effectuent par l'entremise d'un rachat partiel, ce qui réduit de fait la couverture d'assurance afin de libérer la valeur de rachat correspondante. Ce mécanisme donne lieu à un échange immédiat : de l'argent aujourd'hui contre un capital-décès réduit plus tard. La réduction du capital-décès dépasse généralement le montant retiré, ce qui signifie qu'un retrait d'un dollar peut entraîner une réduction du capital-décès supérieure à un dollar.

Les répercussions fiscales méritent la même attention. Selon le coût de base rajusté du contrat et la méthode de retrait, le retrait ou une partie du retrait peut donner lieu à un gain imposable sur le contrat, ce qui réduit le montant net reçu par rapport au montant brut du retrait. Dans le cadre d'une planification rigoureuse, ces conséquences fiscales sont soigneusement évaluées avant que l'on procède avec des retraits.





## Assurance-vie universelle

L'assurance-vie universelle (VU) offre une structure d'assurance-vie permanente différente caractérisée par une meilleure transparence et plus souplesse comparativement à l'assurance-vie avec participation. Ces deux produits offrent une couverture d'assurance permanente et permettent une accumulation de la valeur de rachat fiscalement avantageuse, toutefois, ils atteignent ces objectifs par l'entremise de mécanismes fondamentalement différents.

### Transparence et contrôle

Les contrats VU font clairement la distinction entre le coût de l'assurance et la composante placements. Cette transparence permet aux propriétaires de contrat de voir précisément comment les versements sont affectés dans le contrat. Les rentrées et sorties du contrat – versements, taxes sur les primes, coût de l'assurance, frais administratifs, frais de rachat, rajustements selon la valeur marchande et crédits – figurent clairement sur les relevés, ce qui rend son fonctionnement transparent.

Cette transparence s'étend à la gestion des placements. Les propriétaires de contrat choisissent généralement parmi une gamme de comptes de placement, les rendements de la valeur de rachat étant directement liés au rendement des options choisies. Qu'il s'agisse de comptes à taux d'intérêt fixe, d'options liées à des indices ou de répartitions en fonction des fonds, le mécanisme de crédit suit des règles bien définies. Il n'y a pas d'attribution discrétionnaire des participations.

Cette conception rend la VU particulièrement intéressante pour les Clients et Clientes qui tiennent à bien comprendre le fonctionnement de leur contrat. L'assurance-vie avec participation exige de faire confiance à l'assureur pour la gestion à long terme du compte des contrats avec participation, tandis que la VU permet aux propriétaires de contrat de prendre eux-mêmes des décisions liées à la répartition au fur et à mesure et de suivre les résultats avec précision.

### Le caméléon de l'assurance-vie permanente

**Si l'assurance-vie avec participation offre stabilité et prévisibilité pour la succession, la VU est quant à elle un caméléon, capable d'imiter différentes caractéristiques d'actifs en fonction des comptes de placement choisis.**

Un contrat VU provisionné par divers comptes à rendement nivelé se comporte de manière très similaire à un contrat d'assurance-vie avec participation, en offrant une croissance stable et prévisible. Par ailleurs, un contrat VU dont les fonds sont affectés à des comptes de placements en actions sensibles aux fluctuations du marché fonctionne davantage comme un « actif successoral », et tolère une plus grande volatilité en échange de rendements potentiellement plus élevés.

---

**De nombreux contrats combinent plusieurs types de compte, ce qui crée des profils hybrides pouvant offrir la stabilité propre aux obligations, mais aussi la croissance propre aux actions.**

---

Cette souplesse est à la fois une occasion à saisir et une responsabilité. L'occasion, c'est la possibilité de personnaliser les caractéristiques de placement du contrat en fonction de la tolérance au risque du Client ou de la Cliente, de son horizon de placement et de sa stratégie globale de portefeuille. La responsabilité, c'est reconnaître que les résultats des placements découlent directement des décisions de répartition, et que le rendement du contrat dépend entièrement de celui des comptes de placement sélectionnés.

## Comptes de placement de la VU : démystifier les options de placement

Les comptes de placement de la VU ne sont pas des fonds exclusifs mystérieux gérés à l'abri des regards. La plupart des contrats VU proposent une gamme d'options de comptes de placement reconnues, généralement liées à des fonds communs de placement destinés aux particuliers ou à des indices boursiers établis, avec des taux de crédit directement liés au rendement du fonds sous-jacent, déduction faite des frais de gestion.

La transparence s'étend également aux coûts. Le taux crédité tient compte du rendement du fonds après déduction du ratio des frais de gestion (RFG) du gestionnaire de fonds et des éventuels frais de gestion du compte de placement de la VU. À noter que certains assureurs, notamment la Sun Life avec son produit Vie universelle Sun Life II, proposent des comptes gérés sans frais de gestion, ce qui signifie que les propriétaires de contrat bénéficient du même ratio de frais de gestion (RFG) que s'ils ou elles investissaient directement dans les fonds communs de placement destinés aux particuliers.

Cette similitude soulève une question importante : Si le ratio des frais de gestion (RFG) est identique, pourquoi un ou une propriétaire de contrat choisirait-il ou elle le compte de placement de la VU plutôt que des fonds destinés aux particuliers? La réponse réside entièrement dans le traitement fiscal.

Prenons l'exemple d'un compte de placement non enregistré générant un rendement de 10 % après les frais de gestion. Pour un investisseur se situant dans la tranche d'imposition la plus élevée, l'imposition annuelle des distributions et des gains réalisés peut ramener le rendement après impôt à environ 5 % à 7,5 %<sup>4</sup>, selon que les rendements prennent la forme d'intérêts, de dividendes<sup>5</sup> ou de gains en capital. Dans un contrat VU exonéré d'impôt, le même rendement de 10 % s'accumule de manière fiscalement avantageuse, sans érosion fiscale annuelle, ce qui constitue un avantage important sur plusieurs décennies.

Un autre avantage des comptes de placement de la VU est la possibilité de passer d'une option de placement à une autre sans que cela n'entraîne de disposition fiscale<sup>6</sup>. Contrairement aux comptes de placement non enregistrés, où le rééquilibrage ou le changement des fonds de placement peut entraîner des gains en capital imposables ou des pertes, ici, les propriétaires de contrat peuvent répartir la valeur de leur compte VU entre différents comptes de placement sans conséquences fiscales, qu'il s'agisse d'une répartition prudente des titres à revenu fixe ou d'une répartition audacieuse des actions, ou de toute combinaison de celles-ci. Cette capacité à adapter la stratégie de placement en fonction de l'évolution des conditions du marché, de la tolérance au risque ou des objectifs financiers, sans engager de coûts, représente une souplesse fiscalement avantageuse du portefeuille qui n'existe pas dans les comptes de placements traditionnels imposables.

## Levier financier de l'assurance VU

Le levier financier de la VU fonctionne différemment selon que le ou la propriétaire du contrat fait appel à un prêteur tiers ou utilise la disposition de l'assureur touchant les avances sur contrat.

Pour les prêts garantis de tiers, le ratio prêt-valeur disponible dépend fortement de la répartition des placements du contrat et des caractéristiques de volatilité qui en découlent. Les contrats VU dont les fonds sont répartis dans des comptes stables à rendement nivelé, semblables aux comptes des contrats avec participation, permettent souvent des ratios prêt-valeur allant de 90 % à 100 %, à l'instar des contrats d'assurance-vie avec participation. À l'inverse, les contrats comportant des composantes importantes en actions ou liées à un indice peuvent bénéficier de ratios moins élevés, selon l'évaluation par le prêteur d'une volatilité accrue et d'un risque de marge potentiel.

<sup>4</sup> Au moment de la rédaction de ce document, la tranche d'imposition la plus élevée en Ontario correspond à des taux marginaux combinés d'environ 53,53 % (intérêts/revenu régulier), 39,34 % (dividendes déterminés), 47,74 % (dividendes non déterminés) et 26,76 % (gains en capital, en supposant un taux d'inclusion de 50 %).

<sup>5</sup> Les compagnies d'assurance veilleront à ce qu'un contrat d'assurance soit considéré comme un « contrat exonéré » aux fins du calcul de l'impôt sur le revenu, en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu et du Règlement de l'impôt sur le revenu (art. 306). Tant que le contrat reste exonéré et ne dépasse pas les limites fixées, les placements dans le compte du contrat s'accumulent de manière fiscalement avantageuse.

<sup>6</sup> S Guide du conseiller – Vie universelle Sun Life II, section « Comptes gérés » (p. 25 à 28). Les propriétaires de contrat peuvent transférer des fonds entre les comptes de placement de leur contrat VU sans que cela n'entraîne de cession imposable.

Pour les avances sur contrat accordées directement par l'assureur, la structure varie d'une compagnie à l'autre. Par exemple, la disposition concernant les avances sur contrat de la Sun Life propose un ratio prêt-valeur de 75 % de la valeur de rachat, quelle que soit la répartition des placements sous-jacents. Cette approche normalisée reflète la structure des avances sur contrat de l'assureur plutôt que les évaluations de garanties dictées par le marché. D'autres assureurs peuvent proposer des ratios d'avance sur contrat différents.

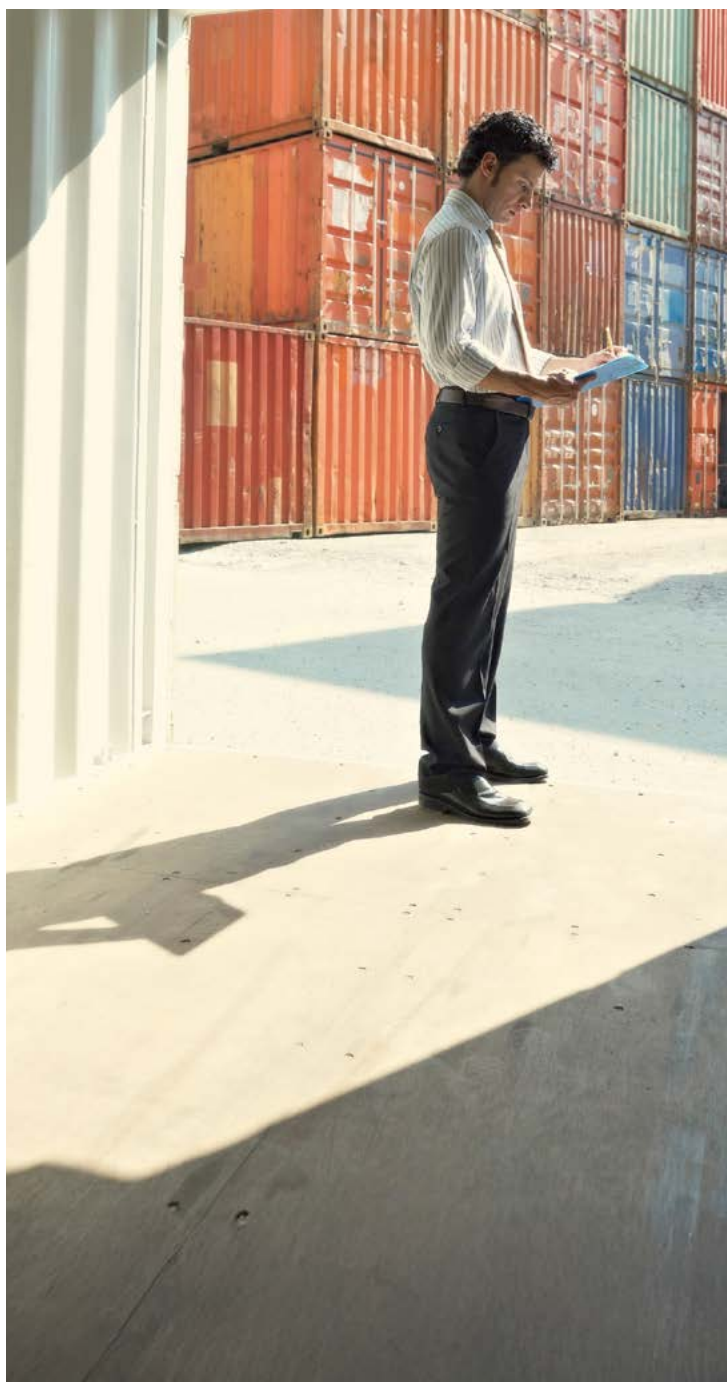
Cette distinction soulève d'importants facteurs à considérer pour la planification. Les Clients et Clientes qui privilégient une capacité d'emprunt maximale auprès de prêteurs tiers peuvent structurer leurs contrats VU avec des composantes plus prudentes afin de permettre des ratios prêt-valeur plus élevés. Ceux et celles qui sont à l'aise avec le ratio de prêt sur contrat de leur assureur ou avec une plus faible capacité d'emprunt auprès de tiers, en échange d'un potentiel de croissance plus élevé, peuvent opter pour des composantes plus audacieuses. L'approche optimale dépend des objectifs précis du Client ou de la Cliente et de la manière dont le contrat s'inscrit dans sa stratégie financière globale.

## Retraits d'un contrat VU

Les contrats VU traitent les retraits différemment des contrats d'assurance-vie avec participation, ce qui témoigne de structures sous-jacentes différentes. Les retraits sont généralement prélevés directement sur les comptes de placement du contrat, ce qui réduit la valeur de rachat à hauteur du montant retiré.

Dans la plupart des contrats VU, le capital-décès diminue proportionnellement au montant retiré – un retrait de 1 \$ réduit le capital-décès d'environ 1 \$. Pour les contrats d'assurance-vie avec participation, le capital-décès est généralement réduit dans une plus grande mesure. Cette différence tient davantage aux mécanismes propres à chaque contrat qu'à un avantage ou un inconvénient intrinsèque.

Les conséquences fiscales restent un élément essentiel à prendre en considération. Les retraits peuvent donner lieu à des gains sur contrat imposables s'ils dépassent le coût de base rajusté du contrat, ce qui nécessite la même planification fiscale rigoureuse que celle requise pour les retraits des comptes d'assurance-vie avec participation.



## Assurance-vie détenue par une société

Pour les propriétaires d'entreprise, l'assurance-vie permanente souscrite par la société dépasse sa simple fonction d'assurance pour devenir un actif financier stratégique inscrit au bilan de la société. Comprendre le fonctionnement de l'assurance-vie permanente dans ce contexte permet de découvrir des occasions de planification qui ne sont souvent pas accessibles aux propriétaires de contrat individuel.

# Compte de dividendes en capital (CDC)

Le compte de dividendes en capital (CDC) est l'un des principaux atouts de l'assurance-vie permanente pour la planification. Dans le cas d'une société privée sous contrôle canadien (SPCC), cette caractéristique peut essentiellement modifier l'efficacité fiscale de la transmission du patrimoine de la société aux actionnaires.

Les portefeuilles de placement détenus dans une SPCC sont soumis à une imposition annuelle des revenus d'intérêts, des dividendes et des gains en capital réalisés. La distribution aux actionnaires du patrimoine accumulé par la société s'effectue généralement sous forme de dividendes imposables, ce qui entraîne une double imposition qui réduit considérablement le montant que touche l'actionnaire.

L'assurance-vie permanente modifie profondément cette dynamique. Au décès de la personne assurée, le capital-décès est versé en franchise d'impôt à la société bénéficiaire. La partie du capital-décès qui dépasse le coût de base rajusté du contrat peut être créditée au CDC de la société, créant ainsi une réserve de fonds pouvant être distribués aux actionnaires sous forme de dividendes en capital exonérés d'impôt.

Ce mécanisme permet de transférer le patrimoine de la société à l'actionnaire complètement à l'abri de l'impôt, plutôt que par l'entremise de dividendes imposables. Dans le cas d'un capital-décès important, les économies d'impôt peuvent s'élever à plusieurs centaines de milliers de dollars, voire à plusieurs millions de dollars, ce qui représente une amélioration considérable de l'efficacité pour la succession.

La partie du capital-décès ne donnant pas droit à un crédit au CDC, qui correspond généralement à un montant proche du coût de base rajusté du contrat, reste imposable au moment du versement, généralement sous forme de dividendes imposables. Néanmoins, l'exonération fiscale dont bénéficie la partie du capital-décès qui donne droit à un crédit au CDC constitue un avantage important que n'offrent pas les instruments de placement classiques.

# Comment renforcer le bilan

L'assurance-vie permanente détenue par une société comporte des avantages liés au CDC qui sont réalisés au décès. Elle a aussi une incidence sur le bilan du vivant de la personne assurée, d'une manière susceptible d'améliorer la situation financière et, potentiellement, la valeur de la société.

La valeur de rachat d'un contrat détenu par une société constitue un actif de celle-ci qui doit être correctement inscrit au bilan. Dans les premières années du contrat, la valeur de rachat peut rester inférieure aux primes payées, ce qui peut temporairement peser sur le bilan. Toutefois, à mesure que le contrat approche de l'échéance et que la valeur de rachat augmente, le bilan s'améliore.

Avec les contrats d'assurance-vie permanente qui accumulent une valeur de rachat, qu'il s'agisse d'un contrat avec participation ou d'un contrat VU, le contrat finit par générer de la valeur lorsque la valeur de rachat commence à dépasser les primes. Ce point de transition varie en fonction de la structure du contrat, des niveaux de provisionnement et des rendements des placements, mais la tendance favorise généralement les propriétaires de contrat qui continuent de provisionner le contrat à long terme.

Pour les entreprises qui préparent la relève ou envisagent de vendre, cette incidence sur le bilan mérite d'être considérée. Un contrat d'assurance-vie permanente bien établi et bien provisionné constitue, pour la société, un véritable actif qui contribue à sa valeur, et pas simplement une dépense ou un passif éventuel.

## Synthèse – Aperçu d'un portefeuille

L'analyse qui précède a permis d'examiner l'assurance-vie permanente sous plusieurs angles : stabilité, rendements, levier financier, accès à des liquidités et efficacité fiscale. Nous allons maintenant synthétiser ces caractéristiques dans une perspective intégrée du portefeuille afin de montrer comment l'assurance-vie permanente s'inscrit dans une stratégie successorale complète.

## Propriétaires d'entreprise fortunés

Prenons l'exemple d'un couple de propriétaires d'entreprise fortunés, en bonne santé et non-fumeurs, âgés respectivement de 55 et 50 ans, qui ont constitué un portefeuille de placement diversifié d'une valeur de 3 000 000 \$ dans leur société fermée. La répartition de l'actif reflète la composition globale du portefeuille de la clientèle fortunée, telle qu'elle est rapportée par Capgemini<sup>7</sup>, qui allie protection du capital et potentiel de rendement :

- Liquidités et équivalents : 780 000 \$ (26 %)
- Titres à revenu fixe : 540 000 \$ (18 %)
- Actions cotées en bourse : 660 000 \$ (22 %)
- Placements immobiliers : 570 000 \$ (19 %)
- Placements alternatifs : 450 000 \$ (15 %)

Ce couple souhaite atteindre trois objectifs étroitement liés :

- Maximiser la valeur du patrimoine transmis à leurs enfants;
- Maintenir un portefeuille solide, capable de résister aux replis importants du marché;
- Garantir des liquidités suffisantes pour faire face aux besoins imprévus ou saisir des occasions.

La gestion de portefeuille traditionnelle répond à ces objectifs par la diversification, le rééquilibrage et une gestion prudente des risques. L'ajout d'une assurance-vie permanente au portefeuille permet d'atteindre ces trois objectifs simultanément.

## La stratégie d'assurance

Le couple met en place une stratégie faisant appel à deux contrats d'assurance-vie permanente sur deux têtes payable au dernier décès :

- Un contrat d'assurance-vie avec participation<sup>8</sup> avec une prime annuelle de 50 000 \$ sur 10 ans, provisionné par la réaffectation des fonds destinés aux actifs liquides et aux titres à revenu fixe;
- Un contrat VU<sup>9</sup> avec une prime annuelle de 50 000 \$ sur 10 ans, dont 20 % sont affectés à un compte à rendement nivelé et 80 % à un compte de placements en actions.

Cette structure réaffecte au contrat d'assurance-vie permanente un million de dollars du portefeuille (100 000 \$ par an pendant 10 ans) destinés aux actifs traditionnels, ce qui nous permet de comparer les résultats du portefeuille avec et sans la composante assurance.

<sup>7</sup> Source : Capgemini Research Institute, rapport World Wealth Report 2025, tableau 4 (« HNWI asset allocation reflects strategic balance between capital protection and high-return opportunity »), sondage Global High Net Worth Insight Survey, juin 2025.

<sup>8</sup> Contrat Vie Protection Sun Life avec participation II, paiement à vie et garantie Prime Plus maximum, assurance sur deux têtes payable au dernier décès avec primes à payer jusqu'au deuxième décès, prélèvement des primes sur les participations à compter de la 11e année, couverture initiale de 940 796 \$, barème courant moins 1 %.

<sup>9</sup> Contrat Vie universelle Sun Life II, montant d'assurance + compte du contrat, CDA uniforme, assurance sur deux têtes payable au dernier décès avec CDA jusqu'au deuxième décès, en supposant un taux de rendement de 3,5 % pour le compte à rendement nivelé et de 6,5 % pour le compte de placements en actions, calcul pour une couverture minimale, couverture initiale de 1 593 941 \$.



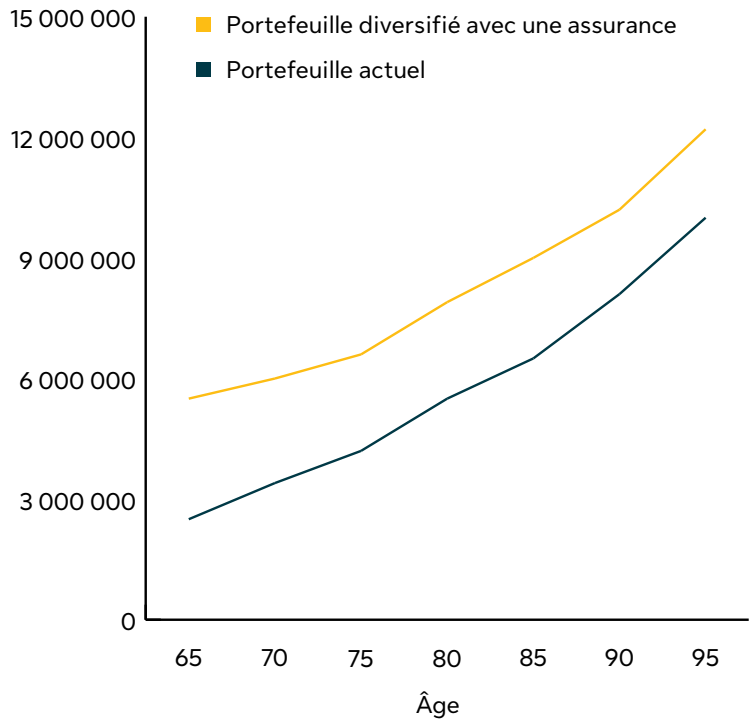
## OBJECTIF N° 1

# Maximiser la valeur successorale

L'avantage le plus intéressant de la stratégie d'assurance est la valeur du patrimoine – le critère ultime d'une transmission réussie du patrimoine.

Les projections pour le portefeuille montrent que l'approche intégrant une assurance surpasse systématiquement le portefeuille traditionnel sur le plan de la valeur successorale nette transmise à la génération suivante.

Valeur successorale nette



## OBJECTIF N° 2

# Préservation du capital

La préservation du patrimoine figure parmi les principaux objectifs de la clientèle fortunée, en particulier en période d'incertitude économique. Une étude réalisée par Capgemini révèle que 67 % des particuliers fortunés considèrent la préservation du patrimoine comme un objectif essentiel<sup>10</sup>, ce qui influence directement leurs stratégies de gestion de portefeuille.

L'objectif de la comparaison de portefeuilles va au-delà de la simple maximisation des rendements. Il est plus pertinent de savoir quel portefeuille est le plus résilient que de savoir quel portefeuille rapporte le plus. L'écart-type est une mesure simple de cette solidité. Il permet de quantifier la variation des valeurs de portefeuille par rapport aux rendements moyens.

La volatilité d'un portefeuille provient de deux sources : la volatilité inhérente à chaque catégorie d'actifs et la corrélation entre les actifs. La corrélation permet de déterminer si les actifs ont tendance à évoluer de concert. Une corrélation élevée réduit les avantages de la diversification, car les actifs sont plus susceptibles de diminuer simultanément en période de tension sur les marchés.

En intégrant l'assurance-vie avec participation ou un compte à rendement nivelé de contrat VU, le couple introduit un élément qui se comporte fondamentalement différemment des actifs traditionnels. Grâce à sa très faible corrélation avec les actions, les obligations et les placements immobiliers, l'assurance-vie permanente peut réduire grandement la volatilité globale d'un portefeuille tout en maintenant ou en augmentant les rendements prévus.

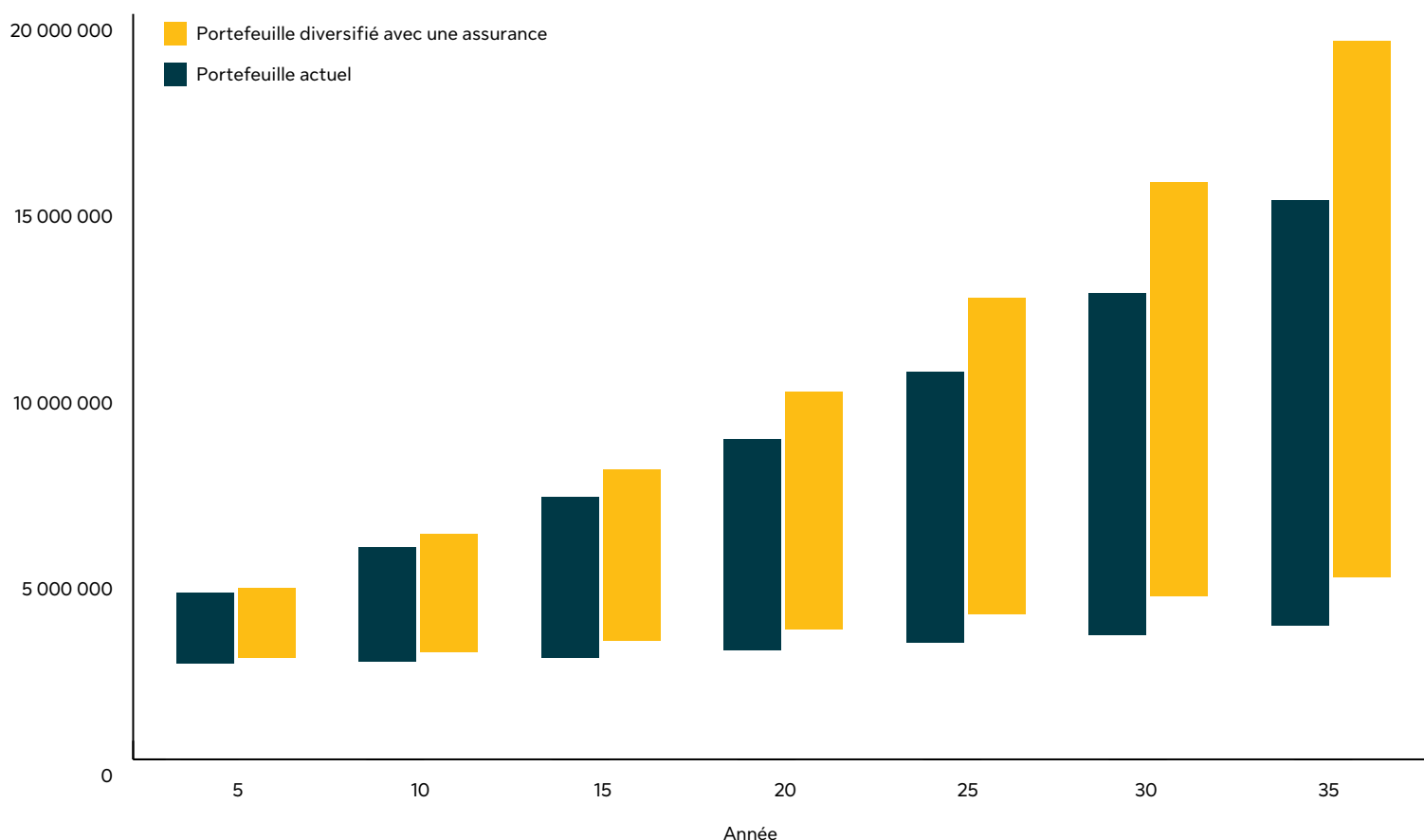
<sup>10</sup> Capgemini Research Institute for Financial Services Analysis, World Wealth Report 2023 – *Unlock growth in wealth management*, résumé (p. 4).

L'incidence quantitative s'avère significative. Le portefeuille qui intègre une assurance affiche une volatilité moindre (7,35 % contre 7,01 %), tout en offrant une amélioration importante des rendements prévus et un taux de rendement annuel plus élevé sur une période de 35 ans (2,86 % contre 3,68 %). Le rapport risque-rendement est plus favorable dans le portefeuille intégrant une composante d'assurance, qui offre de meilleurs rendements tout en présentant une volatilité réduite.

	Portefeuille actuel	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
Taux de rendement interne la 35e année (un homme de 90 ans et une femme de 85 ans)	2,86%	3,68%
Écart-type	7,35%	7,01%

Un écart-type faible indique que le portefeuille assorti d'une assurance subit des variations de valeur moins importantes, offrant une croissance plus uniforme même en période de repli des marchés. Le graphique ci-dessous illustre cet avantage au fil du temps. Il présente les valeurs projetées du portefeuille sur 35 ans; les barres indiquent l'intervalle dans lequel les valeurs du portefeuille devraient se situer dans 90 % des cas<sup>11</sup>. À noter que la partie inférieure pour le portefeuille assorti d'une assurance affiche systématiquement des rendements supérieurs à ceux du portefeuille actuel sur toutes les périodes, ce qui témoigne d'une plus grande résilience en période de conditions de marché défavorables.

Intervalle de valeur du portefeuille avec une probabilité de 90 %



Les hypothèses détaillées concernant les écarts-types et les coefficients de corrélation pour toutes les catégories d'actifs sont présentées à l'annexe A.

<sup>11</sup> Cela correspond à un intervalle de confiance de 90 % allant du 5e centile (mauvais résultat) au 95e centile (résultat favorable).

## Liquidité

Le couple a 780 000 \$ en équivalents de liquidités, donc il dispose de liquidités importantes en temps normal. Cependant, la véritable résilience financière va au-delà des liquidités actuelles pour englober l'accès futur aux capitaux lorsque des besoins se font sentir ou que des occasions se présentent.

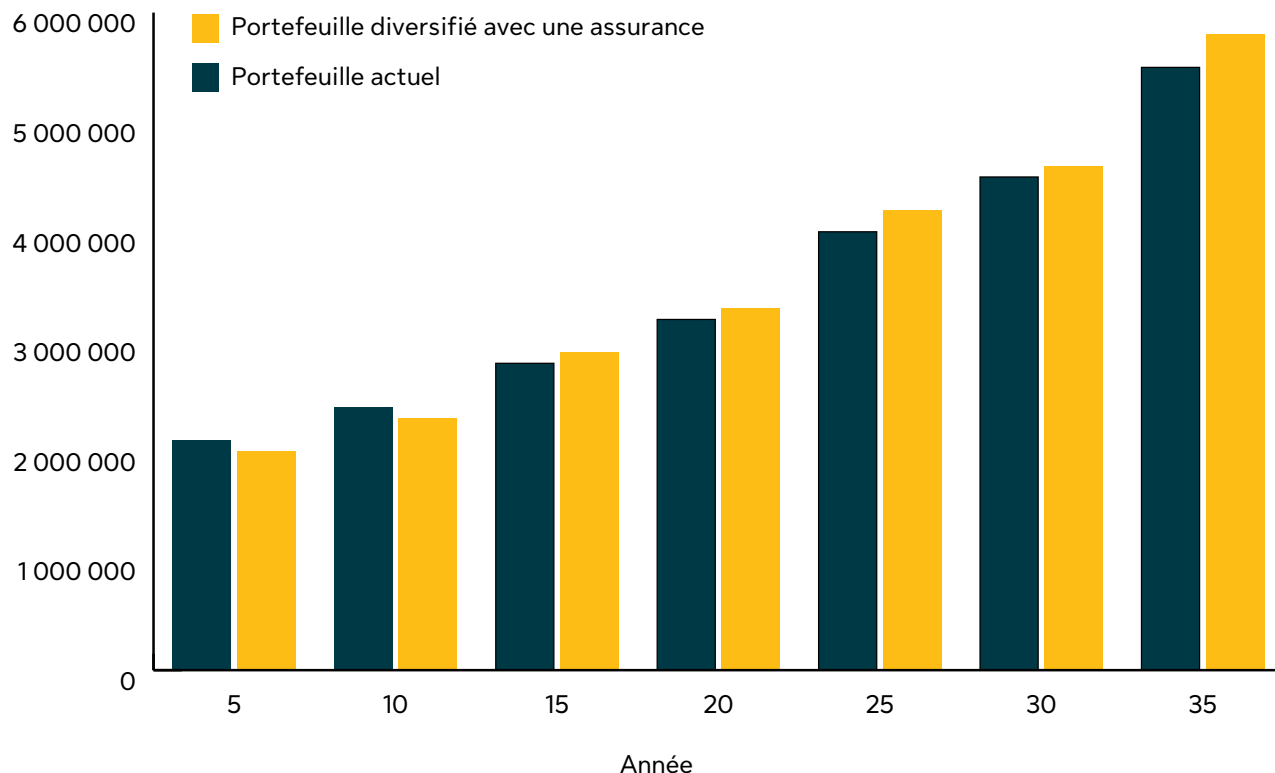
L'emprunt garanti par les actifs du portefeuille constitue un moyen efficace d'accéder à des capitaux sans avoir à liquider ses positions, à condition que le Client ou la Cliente soit en mesure d'assurer le remboursement du prêt sans difficulté. Pour évaluer l'incidence de l'assurance-vie permanente sur la capacité de liquidités, nous devons définir des hypothèses de ratio prêt-valeur pour chaque catégorie d'actifs :

- Liquidités et équivalents : 100 %
- Titres à revenu fixe : 90 %
- Actions cotées en bourse : 50 %
- Immobilier (FPI) : 65 %
- Placements alternatifs : 0 % (très variable en fonction des placements spécifiques)
- Assurance-vie avec participation : 90 %
- Assurance VU : 75 %

Ces hypothèses reflètent les pratiques de prêt courantes, bien que les ratios réels varient en fonction des politiques des prêteurs, de la taille du compte et des caractéristiques de la relation.

La diminution des liquidités est souvent une source de préoccupations pour les Clients et Clientes qui envisagent de souscrire une assurance-vie permanente. Les gens pensent qu'affecter une partie du capital à une assurance réduit inévitablement l'accès aux fonds. La comparaison des valeurs de nantissement révèle une réalité plus nuancée.

### Valeur de nantissement



Au cours des premières années, le portefeuille comprenant une assurance affiche une valeur de nantissement totale légèrement inférieure à celle du portefeuille sans assurance, ce qui s'explique par le décalage entre les primes payées et les valeurs de rachat accumulées. Cependant, cet écart ne cesse de se resserrer. Entre la 15e et la 20e année, les capacités d'emprunt convergent vers la parité. À plus long terme, c'est-à-dire à partir de la 35e année et au-delà, le portefeuille intégrant une assurance prend une légère avance et offre finalement une valeur de nantissement totale plus élevée.

Ce schéma met en évidence un point essentiel : souscrire une assurance-vie permanente ne signifie pas nécessairement renoncer aux liquidités. Lorsque les liquidités sont évaluées selon les critères des prêteurs, à savoir la valeur de nantissement et la capacité d'emprunt, les Clients et Clientes peuvent conserver un accès au capital pratiquement équivalent tout en constituant une couverture d'assurance-vie permanente et un capital-décès substantiels.

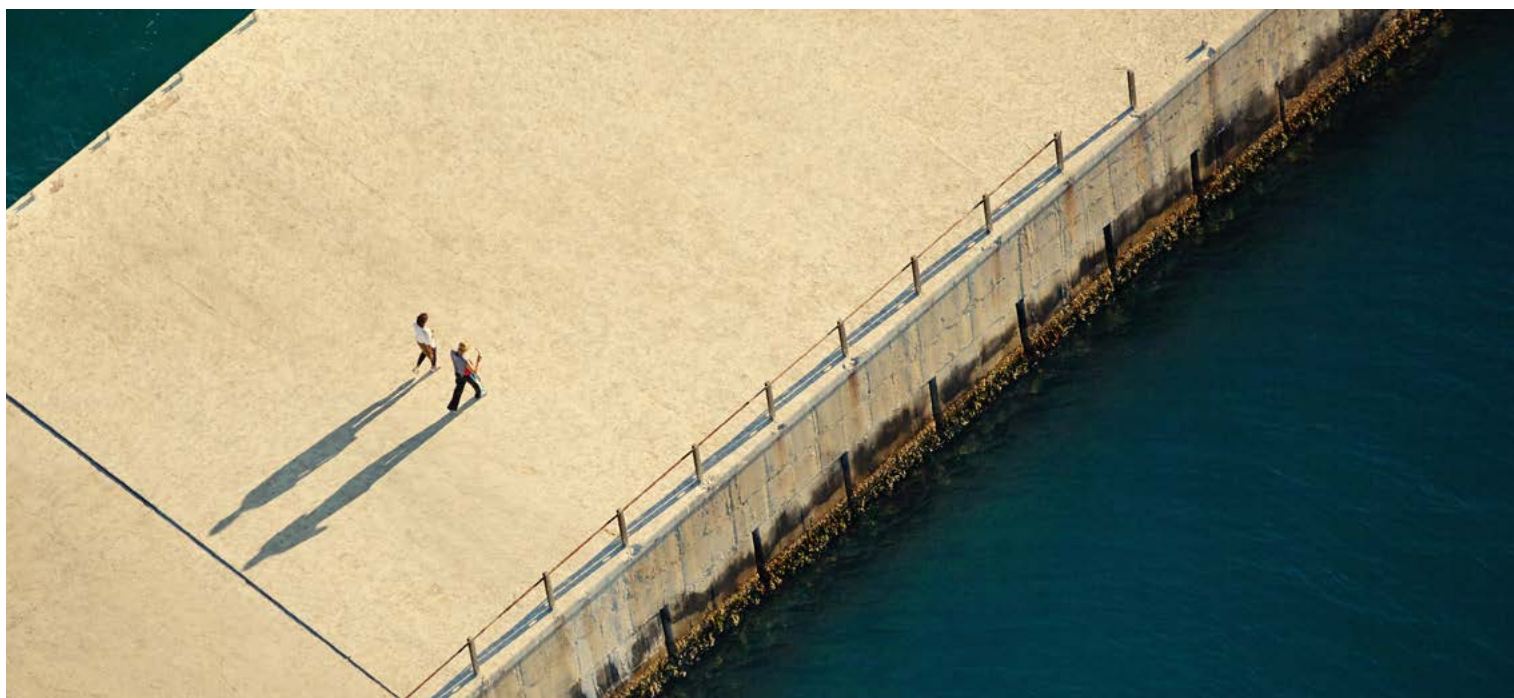
## Liquidités intégrées

Au-delà de leur fonction de garantie pour des prêts, certains contrats d'assurance-vie permanente permettent un accès direct à des fonds dans certaines circonstances particulières. Le contrat VU de la Sun Life a une caractéristique de liquidités intégrées particulièrement intéressante grâce à sa clause d'accès en cas d'invalidité.

Si la personne assurée devient invalide, tombe malade ou se blesse (selon les définitions du contrat), et que cette situation persiste au-delà d'une certaine période d'attente (qui peut être aussi courte que 30 jours), le ou la propriétaire du contrat peut retirer des fonds du compte de contrat VU en franchise d'impôt en vertu des règles fiscales en vigueur. Cette caractéristique permet en effet au compte de contrat VU de soutenir des soins de longue durée, en prévoyant des ressources financières précisément pour des soucis de santé imprévus qui créent des besoins urgents.

Dans le cas des contrats d'assurance sur deux têtes payable au dernier décès, comme ceux de l'étude de cas, l'option de capital-décès anticipé procure de la souplesse supplémentaire. Au premier décès, le ou la propriétaire qui survit a accès à 100 % de la valeur du contrat en franchise d'impôt pour tout besoin financier immédiat découlant de la perte de son conjoint ou de sa conjointe.

Ces caractéristiques dépassent les avantages théoriques pour offrir une véritable résilience financière dans les moments les plus difficiles de la vie, précisément lorsque l'accès au capital est absolument crucial.



# Conclusion

Plus d'une décennie après la parution de la version originale du livre blanc intitulé *L'assurance-vie comme catégorie d'actifs*, qui a influencé la manière dont les services-conseils canadiens ont par la suite positionné l'assurance vie entière avec participation, la thèse fondamentale reste d'actualité. Cette thèse étant que l'assurance-vie permanente, lorsqu'elle est structurée et provisionnée de manière appropriée, mérite d'être sérieusement envisagée comme catégorie d'actifs distincte dans le cadre de stratégies de gestion de patrimoine diversifiées.

Cette analyse actualisée étend le cadre au-delà de l'assurance-vie avec participation pour englober l'assurance VU, démontrant ainsi que différentes structures d'assurance-vie permanente peuvent jouer des rôles distincts dans des stratégies de portefeuille globales.

L'assurance-vie avec participation fonctionne comme un « complément à revenu fixe » en offrant une stabilité comparable à celle des obligations, mais une efficacité fiscale supérieure. La VU se comporte comme un caméléon, capable d'imiter certaines caractéristiques, comme une accumulation stable ou même une croissance semblable à celle des actions, en fonction de la répartition du compte.

L'analyse d'étude de cas met en évidence trois dimensions importantes de la valeur :

**Maximisation du patrimoine.** Les économies d'impôt combinées réalisées sur plusieurs fronts – impôt sur les revenus de placement, dernière déclaration de revenus et effet de levier d'un capital-décès exonéré d'impôt – permettent la transmission d'un patrimoine net nettement plus important à la génération suivante.

**Préservation du capital.** En ajoutant une assurance présentant une faible corrélation à des actifs traditionnels du marché, les portefeuilles affichent une volatilité nettement moindre tout en conservant ou en améliorant les rendements attendus. Le portefeuille assorti d'une assurance affiche un écart-type plus faible tout en offrant

des rendements annuels prévus plus élevés, ce qui est une combinaison rare représentant une réelle amélioration du rapport risque-rendement.

**Résilience des liquidités.** Loin de sacrifier les liquidités, cette approche intégrant l'assurance permet de maintenir à long terme une valeur de nantissement et une capacité d'emprunt pratiquement équivalentes. Des caractéristiques intégrées, telles que des dispositions d'accès aux liquidités en cas d'invalidité et l'option de capital-décès anticipé, prévoient l'accès immédiat à des liquidités précisément lorsque des changements de situation personnelle créent des besoins urgents..

Ces avantages profitent aux familles qui ont besoin d'une assurance-vie permanente, quelles que soient les caractéristiques des placements. Ce qu'il faut retenir, c'est que le besoin d'assurance, loin d'être une contrainte, ouvre en réalité la voie à une structure unique de constitution du patrimoine fiscalement avantageuse, inaccessible par l'entremise des instruments de placement classiques.

## La condition préalable reste primordiale

Cette analyse ne doit pas faire oublier la condition préalable fondamentale : l'assurance-vie permanente n'a de sens que pour les Clients et Clientes ayant de réels besoins d'assurance. La planification successorale, la relève de l'entreprise, l'égalisation du patrimoine entre les héritiers, les stratégies de dons de bienfaisance et tout autre besoin d'assurance-vie permanente doivent être au cœur de cette décision. Les caractéristiques des placements, bien qu'elles soient pertinentes, constituent des atouts supplémentaires plutôt que des justifications.

Pour les conseillers et conseillères, l'occasion réside dans le fait de savoir reconnaître les Clients et Clientes qui ont déjà besoin d'une assurance-vie permanente et qui pourraient avoir intérêt à comprendre comment différentes structures d'assurance contribuent à l'atteinte d'objectifs plus larges pour le portefeuille. Considérer l'assurance uniquement comme un outil de protection contre les risques revient à passer à côté d'une valeur considérable. À l'inverse, utiliser l'assurance principalement comme un instrument de

placement risque de susciter des préoccupations d'ordre réglementaire et d'entraîner un éventuel changement de désignation du contrat.

Une approche sophistiquée et nuancée tient compte de ces deux aspects : l'assurance offre une protection essentielle en cas de décès tout en étant un élément fiscalement avantageux d'une stratégie de gestion du patrimoine diversifiée.

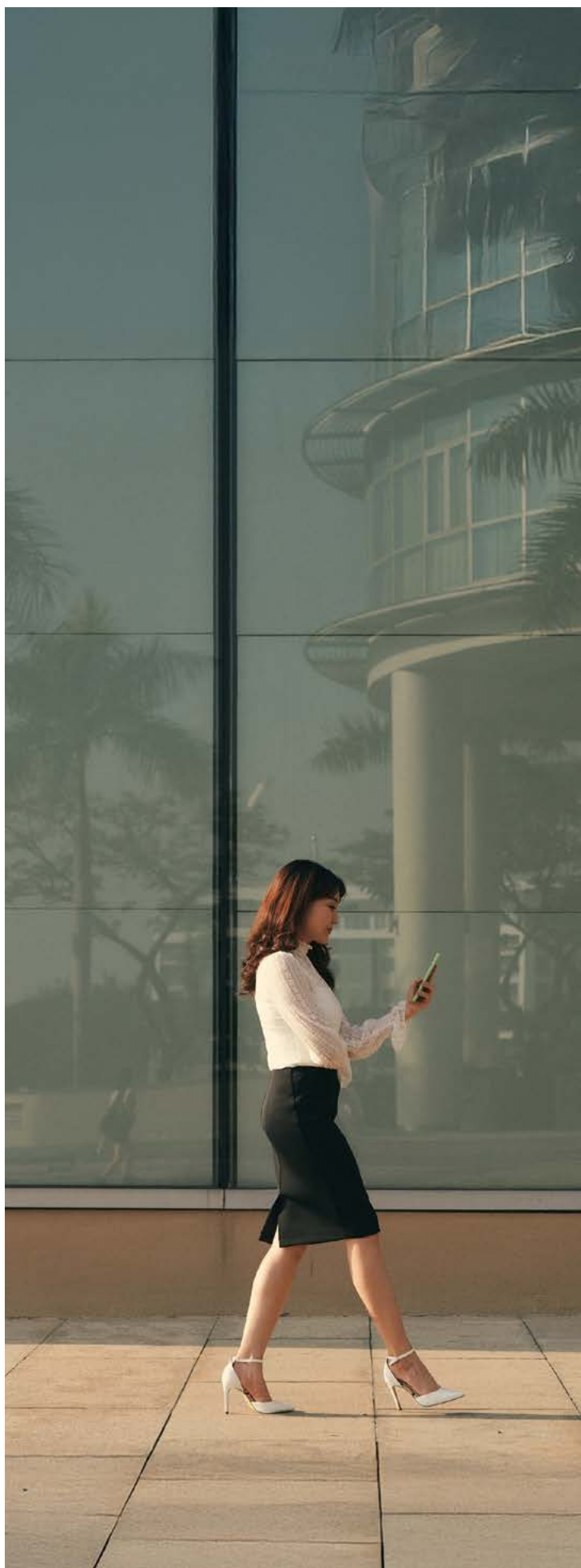
## Regard sur l'avenir

Le secteur financier canadien continue d'évoluer. Les taux d'imposition fluctuent. Les rendements des placements connaissent des périodes de croissance et de resserrement. Les produits sont conçus pour intégrer de nouvelles caractéristiques et options. Néanmoins, les avantages fondamentaux de l'assurance-vie permanente perdurent malgré l'évolution du contexte : accumulation d'un capital en franchise d'impôt, capital-décès exonéré d'impôt, valeur de nantissement exceptionnelle et stabilité réglementaire.

À mesure que les conseillers et conseillères deviennent de plus en plus ingénieux dans la structuration et le provisionnement des contrats d'assurance-vie permanente, la question, qui était « Devrions-nous envisager une assurance? », devient « Comment optimiser l'assurance dans le cadre d'une stratégie de gestion du patrimoine globale? ».

Pour les Clientes et Clients fortunés qui font appel à des conseillers et conseillères maîtrisant à la fois les aspects assurance et placement, l'assurance-vie permanente représente une rare occasion à saisir. Il s'agit de répondre à leurs besoins d'assurance tout en améliorant la résilience de leur portefeuille, en préservant leur accès à des liquidités et en maximisant la valeur du patrimoine transmis à la génération suivante.

La question qui se pose désormais aux conseillers et conseillères et aux Clients et Clientes n'est plus de savoir si l'assurance-vie permanente peut fonctionner comme une catégorie d'actifs. Les preuves le confirment. La question qui se pose désormais est la suivante : Pour les Clients et Clientes qui ont besoin d'une assurance-vie permanente, comment structurer et provisionner les contrats afin de tirer pleinement parti de l'ensemble des avantages qu'offre cette catégorie d'actifs unique?



# Hypothèses relatives aux actifs

Les rendements attendus, la volatilité et les corrélations utilisés pour toutes les catégories d'actifs dans l'étude de cas s'appuient sur le rapport Hypothèses sur les marchés financiers et thèmes clés des marchés 2025 publié par Placements mondiaux Sun Life – Institutionnel<sup>12</sup>. Le traitement fiscal de chaque catégorie d'actifs est également présenté ci-dessous.

Catégorie d'actifs	Catégorie d'actifs de référence	Rendements attendus (%)	Volatilité attendue (%)	Traitement fiscal
Liquidités et équivalents	Liquidités	2,75	0,69	Revenu
Titres à revenu fixe	Obligations canadiennes	3,75	5,07	Revenu
Actions cotées en bourse	Actions canadiennes	6,02	13,63	2 % de rendement en dividendes; le reste correspond à des gains en capital non réalisés avec un taux de rotation annuel de 20 %.
Placements immobiliers	FPI mondiales des marchés développés	7,19	15,72	3,5 % de revenus, le reste étant des gains en capital non réalisés avec un taux de rotation annuel de 20 %.
Placements alternatifs	Produits de base	5,15	21,06	Gains en capital non réalisés avec un taux de rotation annuel de 20 %

Corrélations	Liquidités et équivalents	Titres à revenu fixe	Actions cotées en bourse	Placements immobiliers	Placements alternatifs	Compte des contrats avec participation	Compte à rendement nivelé de la VU
Cash and cash equivalent	1,00						
Fixed income	0,14	1,00					
Public equities	-0,05	0,18	1,00				
Real estate	-0,06	0,37	0,69	1,00			
Alternative investments	-0,11	-0,45	0,52	0,15	1,00		
Participating account	-0,32	-0,05	-0,03	0,11	-0,11	1,00	
UL smoothed account	0,44	0,13	-0,02	0,03	-0,13	0,401	1,00

<sup>12</sup> <https://www.pmsinstitutionnel.com/fr/news-and-insights/perspectives/hypotheses-sur-les-marches-financiers/>



Notre appui. Votre croissance.

Bien que nous ayons fait tout ce qu'il faut pour nous assurer que les renseignements contenus dans le présent article sont exacts et à jour, nous devons noter que les exemples et les renseignements ne sont fournis qu'à titre indicatif. Personne ne devrait agir sur la foi des renseignements qui sont présentés sans d'abord avoir consulté un professionnel qualifié et avoir effectué une analyse approfondie de sa situation juridique, comptable ou fiscale.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'assureur pour ces produits et est membre du groupe Sun Life. © Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2026. 820-4764-05-26