

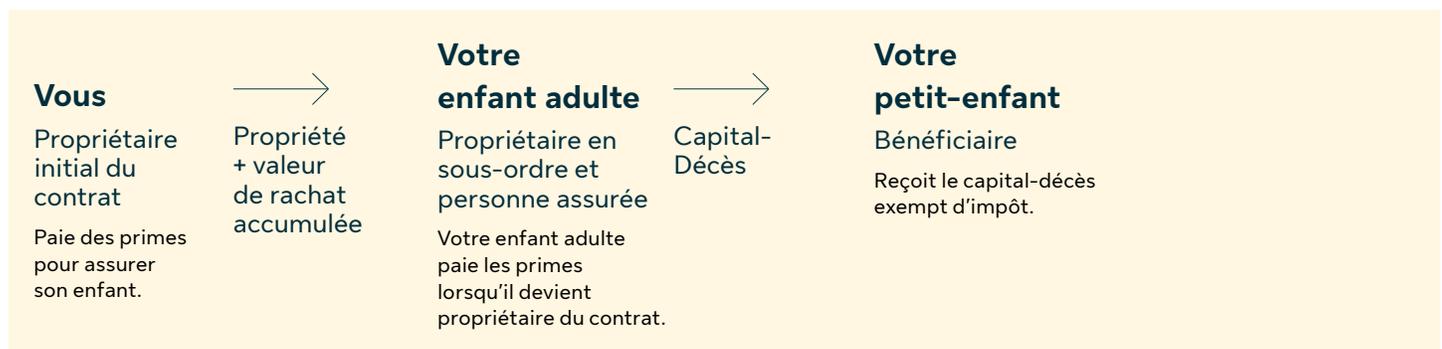


Une famille grandissante ne signifie pas la réduction du patrimoine

Vous avez réussi à bâtir et à faire fructifier votre patrimoine et celui de votre famille. Toutefois, à mesure que la valeur nette de votre patrimoine s'accroît, les impôts à payer augmentent. Ainsi, votre croissance s'érode, ce qui réduit la valeur du patrimoine au fil du temps. Pour protéger vos avoirs, vous pouvez envisager des stratégies de fractionnement du revenu afin de réduire les impôts que vous payez chaque année et de laisser plus d'argent à la prochaine génération.

Une stratégie multigénérationnelle qui utilise l'assurance-vie permanente comme solution

La stratégie multigénérationnelle utilise l'assurance-vie pour transmettre efficacement le patrimoine d'une génération à l'autre. Il existe plusieurs façons d'établir la stratégie multigénérationnelle. En voici une :



Une autre stratégie consiste à souscrire une assurance sur la tête de votre petit-enfant afin de protéger son avenir financier. Si vous désignez votre enfant ou votre petit-enfant comme propriétaire en sous-ordre, le contrat et la valeur de rachat accumulée peuvent lui être transférés à l'âge adulte (ou à son parent s'il est encore mineur).



Les avantages de la stratégie multigénérationnelle fondée sur l'assurance-vie permanente

- **Réduction d'impôt** – la valeur de rachat croît à l'intérieur du contrat à l'abri de l'impôt des particuliers, ce qui est fiscalement avantageux. Vous pouvez ainsi transmettre une plus grande partie de votre argent tout en bénéficiant d'une sécurité financière et d'une protection.
- **Atténuation des risques** – l'assurance-vie permanente offre un potentiel de croissance tout en étant un actif sûr. Elle offre en outre l'avantage d'un versement au comptant en cas de décès prématuré pour vous et vos proches.
- **Liquidité** – le propriétaire d'un contrat peut accéder à la valeur de rachat du contrat (s'il y a lieu) des façons suivantes :
 - Retrait;
 - Avance sur contrat;
 - Cession en garantie pour un prêt de tiers.Notez que la valeur de rachat, le coût de base rajusté du contrat et le capital-décès peuvent changer si la valeur de rachat d'un contrat est utilisée. L'impôt peut s'appliquer aux retraits ou aux avances sur contrat.
- **Simplicité** – vous pouvez transférer la propriété du contrat à la personne assurée (ou à une autre personne admissible comme un conjoint, un conjoint de fait, un enfant ou un petit-enfant) en franchise d'impôt. Vous devez désigner cette personne comme propriétaire en sous-ordre du contrat. Vous évitez ainsi que le contrat et sa valeur passent par votre succession, ce qui a des conséquences sur les plans juridique et fiscal (dernière déclaration de revenus). Cette façon de faire évite également les problèmes de règlement de succession et de protection de la confidentialité puisque le contrat fait l'objet d'un transfert direct.

Cette stratégie vous intéresse?

Discutez avec votre conseiller de l'élaboration d'une stratégie multigénérationnelle adaptée à vos objectifs et à votre plan successoral.

Réduction d'impôt : une comparaison

La croissance des placements et des fonds non enregistrés est soumise à des taux d'imposition élevés. Cette imposition plus lourde érode la croissance et réduit la valeur du patrimoine.



Le roulement expliqué

Le roulement permet d'éviter que des impôts s'appliquent à certains transferts de contrat. Tout dépend de qui est la personne assurée et de qui reçoit le contrat, ainsi que du lien entre cette personne et le propriétaire du contrat.

Des exemples de roulement :

- Entre conjoints vivant au Canada, sans égard à qui est la personne assurée;
- Du propriétaire du contrat à son enfant ou petit-enfant, si un enfant ou un petit-enfant est la personne assurée (n'étant pas nécessairement la même personne que l'enfant qui devient propriétaire du contrat).

Un roulement n'empêche pas l'imposition des opérations qui ont lieu après le transfert (p. ex., les retraits).



Les conseillers et la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie n'offrent pas de conseils juridiques, comptables ou fiscaux aux Clients. Avant de prendre des décisions à la suite de recommandations ou de suggestions reçues, les Clients doivent consulter un professionnel qualifié qui fera un examen approfondi de leur situation juridique, comptable et fiscale.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'assureur et est membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2024.
820-5278-09-24