



Traitement comptable de l'assurance-vie

Guide à l'intention des comptables

Le traitement comptable des opérations d'assurance

Les entreprises canadiennes découvrent sans cesse les avantages stratégiques de l'assurance-vie permanente qu'elles détiennent. Non seulement l'assurance-vie protège les actionnaires et permet d'assurer la croissance des affaires, il s'agit aussi d'un actif qui crée de la valeur pour l'entreprise et qui peut améliorer le bilan. C'est donc un outil puissant entre les mains des propriétaires d'entreprise avertis et de leurs conseillers.

Lorsque nous avons publié notre premier livre blanc sur les opérations d'assurance en 2020, la réaction des professionnelles et professionnels des services financiers a été extrêmement positive. Ils nous ont dit que des conseils clairs et pratiques sur le traitement comptable de l'assurance-vie détenue par des entreprises comblaient de graves lacunes dans leur pratique. Ils nous ont aussi dit qu'ils en voulaient plus.

Aujourd'hui, une occasion se présente.

L'Accounting Standards Board a publié de nouvelles directives détaillées à ce sujet : la Note d'orientation concernant la comptabilité NOC-21* Comptabilité des contrats d'assurance-vie à valeur de rachat, Partie II du Manuel de CPA Canada — Comptabilité. En vigueur pour les exercices commençant le 1^{er} janvier 2026 ou après, cette note d'orientation fournit des instructions précises pour la comptabilisation, l'évaluation et le traitement comptable des contrats d'assurance-vie ayant une valeur de rachat.

Pour les professionnelles et professionnels des services financiers qui travaillent avec des propriétaires d'entreprise avertis sur des scénarios de planification complexes, savoir présenter correctement cet actif précieux ne relève pas seulement d'une bonne pratique : c'est un avantage concurrentiel. Lorsque des comptables, des fiscalistes, des conseillères et conseillers en assurance et des juristes collaborent efficacement autour de la table, des stratégies vraiment complètes émergent pour les propriétaires d'entreprise qui cherchent à maximiser la protection, la croissance et l'efficacité fiscale.

Que l'entreprise possède une assurance vie universelle, une assurance vie entière avec participation ou une assurance-vie entière sans participation, cette mise à jour apporte les éclaircissements nécessaires. Vous trouverez ci-dessous des écritures comptables et des exemples pratiques tirés de la nouvelle note d'orientation pour les opérations typiques associées aux contrats d'assurance-vie permanente détenus par une société. Ces instructions sont conçues pour maximiser le potentiel de l'assurance en tant qu'actif stratégique de l'entreprise.

Voici donc des écritures comptables qui suivent la note d'orientation pour les opérations associées aux contrats d'assurance-vie permanente détenus par une entreprise. Elles vous aideront à comptabiliser l'assurance-vie. Dans les exemples du document, l'entreprise est à la fois titulaire et bénéficiaire du contrat d'assurance, ce qui est une pratique courante au Canada.

*Accounting Standards Board (AcSB), *Traitement comptable des contrats d'assurance-vie ayant une valeur de rachat, exposé-sondage*, novembre 2023.

Comptabilisation des paiements et de la valeur du contrat

Si un contrat d'assurance comporte une composante de valeur de rachat, il peut être surprovisionné, dans les limites permises, en effectuant des paiements supérieurs à la prime de base (le coût de l'assurance plus d'autres frais ou dépenses possibles, par exemple l'avance sur contrat). Ce surprovisionnement permet de construire la valeur de rachat et de l'augmenter au fil du temps à l'abri de l'impôt. Aux fins comptables, vous devez répartir les paiements supplémentaires entre le bilan et l'état des résultats selon les exemples d'opérations ci-dessous.

Opération	Débit	Crédit
Élément du paiement d'assurance qui génère la valeur de rachat	Valeur de rachat (bilan)	Compte au comptant ou (bilan)
Élément du paiement d'assurance non inclus dans l'augmentation de la valeur de rachat	Dépense/gain d'assurance (état des résultats)	Compte au comptant ou (bilan)

Aux fins comptables, il faut considérer un contrat d'entreprise comme un actif dont la valeur, selon la note d'orientation, est la valeur de rachat (c.-à-d. le montant qui serait réalisé par le titulaire du contrat au moment du rachat). On tient donc compte du paiement des primes d'assurance en inscrivant au bilan la valeur de rachat exacte chaque année. Les primes d'assurance-vie sont généralement une dépense d'entreprise non déductible. Il est possible de modifier toute dépense d'assurance indiquée dans l'état des résultats en utilisant l'annexe 1 de la *Déclaration de revenus des sociétés T2*.

À savoir

- La valeur de rachat est la valeur réalisable d'un contrat, déduction faite des frais imposés dans l'éventualité du rachat hâtif du contrat.
- Les frais de rachat sont propres à chaque produit d'assurance.
- La note d'orientation exige que la différence entre la valeur accumulée des primes du contrat et la variation globale de la valeur de rachat pour la période soit inscrite sur une base nette.
- Dans les premières années, les dépenses d'assurance seront probablement supérieures à l'augmentation de la valeur de rachat. Si c'est le cas, indiquez une dépense d'assurance dans l'état des résultats.
- Si l'augmentation de la valeur de rachat dépasse la dépense d'assurance annuelle, inscrivez un montant correspondant au surplus de la valeur de rachat comme un « revenu d'assurance » ou un « gain d'assurance » dans l'état des résultats. Ce revenu ou ce gain n'est pas imposable et devrait être inscrit dans l'annexe 1 de la *Déclaration de revenus des sociétés T2*.
- Dans un contrat d'assurance-vie exonéré d'impôt, la croissance de la valeur de rachat ne génère pas de revenu annuel imposable à condition qu'elle demeure dans les limites établies par la réserve actuarielle maximale aux fins de l'impôt (RAMI).

Quand les primes d'assurance-vie d'entreprise sont-elles déductibles?

Les circonstances dans lesquelles la *Loi de l'impôt sur le revenu* permet la déduction des primes d'assurance-vie, d'assurance-santé et d'assurance-invalidité sont très limitées, tant pour les particuliers que pour les entreprises. Il est préférable de supposer que les primes ne sont pas déductibles jusqu'à ce que vous consultiez une ou un fiscaliste ou qu'on vous informe du contraire.

Valeur de rachat et paiement des primes

Les contrats d'assurance-vie permanente offrent aux titulaires la possibilité d'utiliser la valeur de rachat pour payer les primes. Pour ce faire, il faudra probablement que la valeur de rachat inscrite au bilan soit rajustée. La variation de cette valeur dépendra du rendement du contrat et des coûts permanents.

Pour comptabiliser cette opération, inscrivez la dépense d'assurance dans l'état des résultats. Sur le plan fiscal, on devra inscrire la dépense d'assurance comme une dépense non déductible dans l'annexe 1 de la *Déclaration de revenus des sociétés T2*. En rajustant la valeur de rachat à la fin de chaque exercice financier dans le bilan, il faudra inscrire le revenu (si la valeur de rachat augmente) ou la dépense (si la valeur de rachat diminue) dans l'état des résultats.

Opération	Débit	Crédit
Aucune opération au comptant	Dépenses d'assurance	Compte au comptant ou (bilan)

À savoir

- Si la valeur de rachat est utilisée pour payer les coûts permanents du contrat, il est important de surveiller la viabilité à long terme. Pour cela, il faut comparer la croissance de la valeur de rachat prévue aux charges annuelles prévues dans le contrat même. Il est suggéré d'utiliser des valeurs et des taux minimums garantis tout en consultant une professionnelle ou un professionnel de l'assurance pour passer en revue les résultats éventuels.

N'oubliez pas l'aperçu

La croissance du contrat est souvent prévue dans l'aperçu du contrat. Si le titulaire d'un contrat omet de faire un paiement de prime, il aurait intérêt à obtenir un nouvel aperçu du contrat, surtout s'il prévoit payer la totalité du contrat dans un nombre d'années précis.



Rachat partiel de contrat

Il y a rachat partiel lorsque le titulaire retire des fonds du contrat. En général, cela réduit la couverture pour le titulaire, souvent d'un montant plus élevé que le retrait, et cela modifie le contrat de façon permanente. Il est préférable de consulter une professionnelle ou un professionnel de l'assurance avant de procéder, surtout s'il s'agit d'un contrat régi par des règles antérieures. Comme les règles fiscales pourraient avoir changé depuis l'établissement de ces contrats, un rachat partiel pourrait avoir des répercussions fiscales.

Aux fins comptables, le rachat partiel réduit la valeur de rachat d'un contrat. On devra alors indiquer ce changement dans le bilan. Il y aura probablement une différence entre le produit de disposition et la réduction de la valeur de rachat. Tout montant résiduel de disposition doit être inscrit dans les revenus divers et ce montant doit être inscrit dans l'annexe 1 de la *Déclaration de revenus des sociétés T2*.

Opération	Débit	Crédit
Retrait au comptant	Compte au comptant	Valeur de rachat (bilan) Revenus divers

Aux fins fiscales, on devra traiter le rachat partiel comme une disposition partielle. En vertu de l'alinéa 56(1)j) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, le titulaire de contrat doit inclure le produit de disposition de l'intérêt dans un contrat d'assurance-vie, tel que ce produit est déterminé aux paragraphes 148(1) et 148(1.1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Le montant du revenu à inclure, qu'on appelle aussi « gain sur contrat », est le montant du produit de disposition qui dépasse le coût de base rajusté (CBR) pour le titulaire de contrat. Tout gain sur contrat imposable découlant d'un rachat doit être indiqué dans le feuillet T5 délivré par l'assureur. Déclarez le gain à l'annexe 7 de la *Déclaration de revenus des sociétés T2*. Si la disposition ne dépasse pas le CBR, inscrivez un montant nul.

À savoir

- Un gain sur contrat entraîne toujours la production d'un feuillet T5.
- Le CBR d'un contrat change après un rachat partiel.
- Un rachat partiel entraîne la diminution de la valeur de rachat d'un contrat.
- Même si un gain sur contrat réalisé est un revenu imposable, le titulaire de contrat ne peut déduire une « perte » sur contrat réalisée d'un revenu imposable. Une perte se produit, par exemple, lorsqu'un titulaire de contrat annule un contrat avant que celui-ci ait généré plus en valeur de rachat que le coût des primes.

Comment déterminer le coût de base rajusté d'un contrat?

Le calcul du CBR d'un contrat tient compte de plusieurs facteurs : les paiements, la partie imposable d'un retrait et même l'intérêt sur une avance. L'assureur pourra vous indiquer le CBR d'un contrat en particulier.

Versement du capital-décès

L'écriture comptable liée au versement du capital-décès à une entreprise titulaire de contrat s'effectue en deux étapes :

1. Prenez le montant du capital-décès qui est égal à la valeur de rachat du contrat au moment du décès et portez-le comme crédit comptable, ce qui enlève la valeur de rachat du bilan.
2. Portez au crédit de l'état des résultats ce qui reste du capital-décès comme revenu d'assurance. Comme l'entreprise recevra la totalité du capital-décès libre d'impôt, inscrivez le revenu d'assurance en utilisant l'annexe 1 de la *Déclaration de revenus des sociétés T2*.

Opération	Débit	Crédit
Produit du capital-décès total	Compte au comptant (bilan)	
Partie du capital-décès représentée dans le solde de la valeur de rachat		Valeur de rachat (bilan)
Montant du capital-décès en excédent du solde de la valeur de rachat		Revenu d'assurance (état des résultats)

À savoir

- Le bénéficiaire pourrait recevoir un produit qui dépasse le CBR du contrat. L'excédent doit être crédité au compte de dividendes en capital (CDC). L'entreprise peut ensuite distribuer l'excédent sous forme de dividende en capital libre d'impôt.
- Le crédit au CDC qu'une entreprise titulaire d'un contrat peut obtenir est égal au capital-décès moins le CBR du contrat moins toute avance sur contrat.
- Pour que les sommes du capital-décès puissent être transférées aux actionnaires sous forme de dividendes en capital libres d'impôt, elles doivent passer par le CDC de l'entreprise.

Le compte de dividendes en capital et l'assurance-santé

Il est important de comprendre le type d'assurance qu'une entreprise détient parce que le capital-décès fonctionne différemment selon le type de contrat. Par exemple, un contrat d'assurance maladies graves pourrait offrir le remboursement des primes au décès. Cette garantie facultative, tout comme la couverture maladies graves de base, ne permet pas de créditer le CDC d'une entreprise titulaire de contrat.

Le compte de dividendes en capital et les contrats multiassurances

Les contrats multiassurances peuvent compliquer la planification fiscale. Ainsi, même s'ils couvrent plusieurs personnes, ils n'ont qu'un CBR. Il est important de discuter de ses besoins en assurance avec une professionnelle ou un professionnel de l'assurance qui comprend aussi les besoins en planification d'une entreprise titulaire de contrat.

Valeur de rachat : un accès à des liquidités

L'entreprise peut utiliser la valeur de rachat de plusieurs façons pour avoir accès à des liquidités.

- 1. Avances sur contrat :** L'avance sur contrat est accordée par l'assureur. Elle est facile à obtenir et n'a aucune incidence sur la croissance de la valeur de rachat. Les avances égales ou inférieures au CBR ne sont pas imposables. Le montant de l'avance qui dépasse le CBR est imposable, mais les Clients peuvent déduire de l'avance sur contrat les remboursements de la partie imposable. L'assureur produit un feuillet T5 pour déclarer les gains imposables.

Remarque : Une avance sur contrat réduit le CBR d'un contrat. Elle est considérée comme une disposition en vertu de l'alinéa b) du paragraphe 148(9) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* qui définit le terme disposition. Une avance peut donc avoir une incidence sur le crédit au CDC auquel le bénéficiaire a droit ou sur le montant d'impôt à payer lorsque le capital-décès est versé aux actionnaires ou à la succession du Client. Au moment du décès, le crédit au CDC sera réduit du montant de l'avance non remboursé.

- 2. Retrait du contrat (rachat partiel) :** Les titulaires de contrat peuvent racheter une partie de la valeur de rachat, mais ils pourraient alors se voir imposer une obligation fiscale. Par exemple, si 40 % de la valeur de rachat d'un contrat est libre d'impôt, 40 % du retrait le sera aussi. Plus important encore, un retrait modifie de façon permanente un contrat d'assurance en réduisant le capital-décès d'un montant égal ou supérieur au montant du retrait. L'assureur pourra vous indiquer le pourcentage de la valeur de rachat qui est libre d'impôt.

- 3. Prêts de tiers :** Ces prêts sont accordés par des prêteurs tiers, comme des banques. Contrairement aux avances sur contrat, les prêts de tiers ne sont pas considérés comme des dispositions et ne génèrent pas de revenu. Normalement, ils n'ont pas d'incidence sur le crédit au CDC disponible au décès. Si le contrat est donné en garantie pour un prêt, le titulaire de contrat peut également déduire de son revenu d'entreprise le coût net de l'assurance pure, dans certains cas. Cela dit, il est préférable d'examiner l'impact de ce type de prêt avant de procéder. Parlez-en à votre professionnelle ou professionnel de l'assurance.

Coût net de l'assurance pure (CNAP)

Le CNAP est une charge annuelle réglementée au fédéral. Lorsque le CNAP est utilisé dans certains calculs, on doit se rappeler que l'exercice financier de l'entreprise ne correspond peut-être pas à l'année civile du contrat d'assurance. L'assureur pourra fournir des calculs exacts.

Valeur de rachat et financement de l'assurance : autres considérations

Dans certains cas, les propriétaires d'entreprise auront besoin d'une assurance-vie permanente, mais n'auront pas besoin que le contrat fournisse des liquidités en permanence. En fait, il existe une stratégie inverse selon laquelle les propriétaires d'entreprise cherchent à minimiser certaines valeurs d'actif. Cette approche permet de faire en sorte que les actions de l'entreprise demeurent des actions admissibles de petite entreprise (AAPE) et soient admissibles à l'exonération cumulative des gains en capital.

Pour que les actions soient des AAPE au moment où le propriétaire d'entreprise les vend ou décède, il faut qu'au moins 90 % de la juste valeur marchande des actifs de l'entreprise soient utilisés dans une entreprise exploitée activement au Canada. Or, l'assurance-vie est un actif passif et sa valeur est prise en considération dans cette exigence de 90 %, ce qui pourrait causer un problème de qualification des actions. Selon le paragraphe 70(5.3) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, si le propriétaire d'entreprise ou un actionnaire est la personne assurée, la juste valeur marchande du contrat correspond à sa valeur de rachat.

Par conséquent, les propriétaires d'entreprise pourraient trouver avantageux de détenir un contrat d'assurance-vie permanente avec peu ou pas de valeur de rachat. Ils auraient quand même une protection d'assurance permanente, mais éviteraient le risque d'une obligation fiscale associée à une valeur de rachat élevée.

Ce que les conseillères et conseillers doivent savoir pour maximiser l'assurance

Lorsque les entreprises utilisent une assurance-vie permanente comme garantie pour des prêts de tiers, en particulier lorsque les intérêts et le CNAP peuvent être déductibles, la complexité comptable augmente considérablement. Cette complexité engendre à la fois des difficultés et des occasions pour les conseillères et conseillers qui en comprennent les subtilités.

Le principal enjeu comptable réside dans la proportionnalité. Si une société emprunte 1 million de dollars dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie de 10 millions de dollars, elle peut avoir le droit de déduire seulement 10 % du CNAP de cette période. Ce calcul proportionnel doit faire l'objet d'un suivi précis tout au long de la période de prêt, ce qui nécessite une coordination entre plusieurs parties.

Un autre facteur est souvent négligé : le CNAP n'est pas toujours réparti uniformément sur l'année. Par exemple, un contrat dont la date anniversaire est le 1^{er} décembre entraînera probablement plus d'un douzième du CNAP prévu pour le premier mois. Même si ces écarts temporels se résorbent habituellement avec le temps, ils peuvent se traduire en occasions, ou en difficultés, de planification, selon la date de clôture de l'exercice financier de l'entreprise.

Les difficultés de coordination ne se limitent pas aux calculs. Les relevés des contrats d'assurance coïncident rarement avec la fin de l'année civile ou la clôture de l'exercice financier de l'entreprise. Ce décalage signifie que les comptables ont souvent besoin de calculs supplémentaires (et de renseignements supplémentaires) pour comptabiliser avec exactitude les opérations d'assurance en fonction de la période de déclaration de l'entreprise. Les conseillères et conseillers qui anticipent ces besoins et offrent un soutien proactif se distinguent sur le marché.

Besoins des principaux centres d'influence

Les comptables, les directrices et directeurs financiers et les contrôleuses et contrôleurs ont besoin des éléments suivants :

- Aperçu du contrat en vigueur (les conseillères et conseillers doivent le demander de façon proactive);
- Relevés de prêt de l'établissement de crédit indiquant les montants empruntés et les intérêts payés;
- Documents montrant comment le produit du prêt a été réinvesti ou utilisé – idéalement, deux relevés d'assurance permanente par année, l'un au 31 décembre et l'autre à la fin de l'exercice de l'entreprise.

Les établissements de crédit ont besoin des éléments suivants :

- Relevés de prêt en cours détaillant les soldes dus et les intérêts payés pendant la période;
- Relevés de contrat d'assurance-vie à jour indiquant la valeur de rachat brute, le capital-décès et les primes versées à ce jour.

Chiffres importants pour une comptabilité exacte :

- Coût net de l'assurance pure (CNAP);
- Valeur de rachat brute et valeur de rachat nette;
- Capital-décès (CD);
- Primes payées pendant la période en cours;
- Primes payées à jour.

Veillez noter que certains de ces chiffres peuvent nécessiter des demandes précises à l'assureur, car ils ne sont pas toujours produits automatiquement.

Liste de contrôle des procédures de clôture d'exercice : guide pratique à l'intention des comptables pour le rapprochement des soldes de valeur de rachat

À la fin de l'exercice, un rapprochement précis de l'assurance-vie de l'entreprise exige une coordination systématique entre plusieurs parties. Voici une liste de contrôle simplifiée pour s'assurer que rien n'est omis.

Avant la clôture de l'exercice (de 60 à 90 jours) :

- Demandez à l'assureur des relevés de contrat datés le plus près possible de la clôture de l'exercice.
- Pour les contrats assortis de prêts de tiers, demandez aux établissements de crédit de fournir les relevés de prêt à jour.
- Si les dates d'anniversaire des contrats ne coïncident pas avec la clôture de l'exercice financier, demandez les valeurs de rachat et les CNAP calculés au prorata pour l'exercice financier.

À la clôture de l'exercice :

- Vérifiez que les soldes de valeur de rachat inscrits au bilan correspondent aux relevés de contrat de clôture d'exercice (ajustés en fonction de tout écart temporel).
- Confirmez que tous les paiements de primes au cours de l'exercice financier sont correctement répartis entre les augmentations de la valeur de rachat et les dépenses d'assurance.
- Passez en revue l'annexe 1 du formulaire T2 pour vous assurer que toutes les dépenses d'assurance non déductibles et tous les revenus d'assurance non imposables sont inscrits.
- Pour les contrats à effet de levier, vérifiez que les déductions de CNAP sont calculées proportionnellement en fonction des ratios prêt-valeur de rachat.
- Rapprochez les feuillets T5 reçus pour les gains du contrat et les montants déclarés à l'annexe 7 du formulaire T2.

Vérification après la clôture de l'exercice :

- Confirmez les calculs de CBR auprès de l'assureur, en particulier si des rachats partiels ou des avances sur contrat ont eu lieu au cours de l'année.
- Mettez à jour le CDC si un capital-décès a été versé.
- Examinez les aperçus en vigueur si des primes ont été omises ou si des retraits importants ont été effectués.

Questions relatives à la conservation des documents

Tenez des dossiers classés pour chaque contrat de l'entreprise, ce qui comprend les relevés annuels de contrat, les relevés de paiement des primes, les feuillets T5, les confirmations de CBR, les relevés de prêt (le cas échéant) et les aperçus en vigueur. Ces documents deviennent essentiels au moment des vérifications de l'Agence du revenu du Canada (ARC) ou du calcul du crédit au CDC disponible au décès.

Erreurs courantes et corrections en situation réelle

Même les comptables d'expérience ont de la difficulté à comptabiliser l'assurance-vie d'entreprise. Voici les erreurs les plus fréquentes et la façon de les corriger.

Erreur n° 1 : comptabiliser la totalité de la prime comme dépense

De nombreux comptables commencent par traiter les primes d'assurance comme n'importe quelle autre dépense d'entreprise, en déduisant l'intégralité du montant de l'état des résultats. Cela ne tient pas compte de la composante de constitution d'actifs de l'assurance permanente.

La solution : Répartissez chaque versement de prime entre les augmentations de la valeur de rachat (bilan) et les dépenses d'assurance (états des résultats). Demandez à l'assureur les valeurs de rachat à la date de clôture de l'exercice et ajustez le bilan en conséquence.

Erreur n° 2 : omettre d'inscrire les dépenses non déductibles à l'annexe 1

Les primes d'assurance-vie ne sont généralement pas déductibles, mais il est facile de l'oublier au moment de préparer la *Déclaration de revenus des sociétés T2*.

La solution : Examinez attentivement l'annexe 1. Contrepassez toute dépense d'assurance inscrite dans l'état des résultats. De même, contrepassez tout revenu d'assurance (gains de valeur de rachat) comme revenu non imposable.

Erreur n° 3 : ignorer les écarts temporels entre les années des contrats et les exercices financiers

Les contrats d'assurance tiennent compte de l'année civile ou de la date d'anniversaire du contrat; ils coïncident rarement avec la clôture de l'exercice financier de l'entreprise. Ces écarts compliquent la réconciliation.

La solution : Demandez à l'assureur les valeurs au prorata. Par exemple, si l'exercice financier d'une entreprise se termine le 30 septembre, mais que l'anniversaire du contrat est le 31 décembre, demandez les calculs de la valeur de rachat et du CNAP pour l'exercice financier en question.

Erreur n° 4 : mal gérer les rachats partiels

Lorsque les entreprises retirent des fonds d'un contrat, les comptables réduisent parfois simplement la valeur de rachat du montant du retrait, ce qui ne tient pas compte de la composante de gain imposable du contrat.

La solution : La somme reçue diffère souvent du montant de la réduction de la valeur de rachat. Vérifiez si le feuillet T5 fourni par l'assureur indique le gain imposable du contrat (produit moins le CBR). Déclarez ce montant dans l'annexe 7 du formulaire T2. Inscrivez toute différence entre la somme reçue et la réduction de la valeur de rachat à titre de revenus divers dans l'état des résultats, puis inscrivez-la dans l'annexe 1.

Erreur n° 5 : oublier de mettre à jour les calculs du CDC

Le calcul du CDC nécessite un suivi précis du CBR, en particulier si des rachats partiels ou des avances sur contrat ont eu lieu au cours de l'année.

La solution : Confirmez le CBR auprès de l'assureur chaque année. N'oubliez pas que les avances sur contrat réduisent le CBR, ce qui a une incidence sur le crédit au CDC disponible au décès. Suivez systématiquement ces changements.

Erreur n° 6 : omettre de demander les documents nécessaires

Les comptables ne peuvent pas rapprocher ce qu'ils ne voient pas. De nombreuses erreurs découlent de renseignements incomplets.

La solution : Dressez une liste de demandes standard pour les Clients : relevés de contrat à la clôture de l'exercice, feuillets T5, relevés de prêt, confirmations du CBR et aperçus en vigueur. Faites en sorte que ces demandes soient systématiques à la clôture de l'exercice.

Conclusion : de la complexité à l'avantage concurrentiel

L'adoption de la NOC-21 marque un moment décisif pour l'assurance-vie d'entreprise au Canada. Ce qui nécessitait auparavant une interprétation et des pratiques fondées sur les meilleures estimations fait maintenant l'objet de directives claires. Pour les professionnelles et professionnels des services financiers, cette clarté transforme les difficultés de comptabilité en une occasion de planification stratégique.

L'assurance-vie permanente d'entreprise n'est pas un simple élément du bilan. C'est un actif multifonctionnel qui protège les entreprises, permet un transfert de patrimoine fiscalement avantageux et fournit des liquidités accessibles lorsqu'il est structuré correctement. Lorsque les comptables, les conseillères et conseillers fiscaux, les professionnelles et professionnels de l'assurance et les conseillères et conseillers juridiques travaillent ensemble en ayant une compréhension commune de ces contrats, les propriétaires d'entreprise avertis profitent d'une planification véritablement intégrée.

Les écritures comptables et les exemples pratiques fournis ici reflètent les pratiques exemplaires actuelles en vertu des nouvelles lignes directrices. Cependant, les pratiques exemplaires évoluent, tout comme les besoins des entreprises canadiennes. À mesure que les contrats sont modifiés, que la situation opérationnelle change et que de nouvelles possibilités de planification se présentent, il devient essentiel de se tenir au courant des normes comptables et des stratégies d'assurance pour offrir des conseils complets.

Les entreprises qui prospèrent sont entourées de professionnelles et de professionnels qui voient au-delà de leurs spécialités individuelles et comprennent comment les considérations comptables, fiscales, d'assurance et juridiques se recourent. Comme la NOC-21 offre la clarté nécessaire pour évaluer et comptabiliser adéquatement l'assurance permanente d'entreprise, la voie à suivre n'a jamais été aussi limpide.

Si vous avez des questions sur des valeurs de contrat en particulier, sur des aperçus en vigueur ou sur la façon dont certains produits d'assurance s'harmonisent avec les objectifs d'affaires, communiquez avec des professionnelles et professionnels de l'assurance qualifiés qui se spécialisent dans la planification d'entreprise. Pour toute question concernant des répercussions comptables et fiscales propres à des situations particulières, consultez les comptables agréés et les conseillères et conseillers fiscaux qui comprennent les liens entre l'assurance et la fiscalité des entreprises.

L'occasion est là. Les lignes directrices sont claires. À vous d'agir.



Notre appui. Votre croissance.