

L'assurance-vie comme catégorie d'actifs

Étude de cas #2

M. Jean Guy

Des couples aux entrepreneurs et entrepreneuses : Lorsque 3 M\$ deviennent 23 M\$

Nouvelles conclusions mondiales en action

Ce que nous examinerons

Une « prochaine génération d'investisseurs et d'investisseuses fortunés »

- Nous comparerons deux stratégies :
 - **Portefeuille classique** : 23 M\$ de placements traditionnels contre
 - **Nouvelle répartition stratégique optimisée grâce à l'assurance-vie comme catégorie d'actifs (contrat d'assurance-vie permanente)**
- Nous mesurerons trois résultats importants :
 - **Réduction du risque** (volatilité du portefeuille)
 - **Valeur successorale** (succession nette pour les bénéficiaires)
 - **Liquidité** (accès aux fonds au cours de la vie)



Étude de cas – Clientèle fortunée

- Jean Guy vient tout juste de vendre son entreprise pour 23 M\$ et fait maintenant face à un dilemme : **Comment protéger ce montant de la volatilité tout en évitant les rendements ennuyants?**
- De la vente de l'entreprise à l'héritage, aidons Jean à examiner ses options.
- Jean a probablement mis en place des structures après la vente (sociétés de portefeuille, fiducies, etc.), mais n'a pas encore atteint ses objectifs de planification.



Étude de cas – Clientèle fortunée

- Jean Guy – HNF de 50 ans
- Il a un portefeuille de placements liquides de 23 M\$ en raison de la vente de son entreprise.
- Il souhaite immobiliser une partie du patrimoine qu'il a généré.
- Il veut (quelques) liquidités avec ses placements, mais est prêt à « investir à long terme ».
- Il veut préserver son patrimoine et réduire les risques tout en prenant quelques risques individuels plus élevés (portefeuille qui utilise la stratégie de l'haltère).



Portefeuille de placements actuel

Le portefeuille de placements de Jean correspond aux conclusions du North American CapGemini World Wealth Report 2025.

« Les gens appartenant à la prochaine génération de personnes fortunées cherchent des interactions financières harmonieuses et omnicanal avec une forte préférence pour les appels vidéo. »

Principales inquiétudes

Il veut régler la question de ses objectifs de planification successorale à la suite de la récente vente de son entreprise.

« Les personnes appartenant à la prochaine génération d'investisseurs et d'investisseuses fortunés aiment aussi les services de conciergerie, y compris ceux concernant les soins médicaux, les conseils et les études. »

Renseignements personnels

Jean a des contrats d'assurance-vie temporaire qui devront être renouvelés dans quelques années, mais il est sous-assuré.

« Les conseillers et les conseillères sont tenus d'offrir des conseils hautement personnalisés, multigénérationnels et géographiques sur les actifs. »

Étude de cas – Jean Guy

Portefeuille de placement de 23 M\$ investi à long terme sans rééquilibrage

comparativement à

Réaffectation des fonds à un contrat d'assurance sur 15 ans :

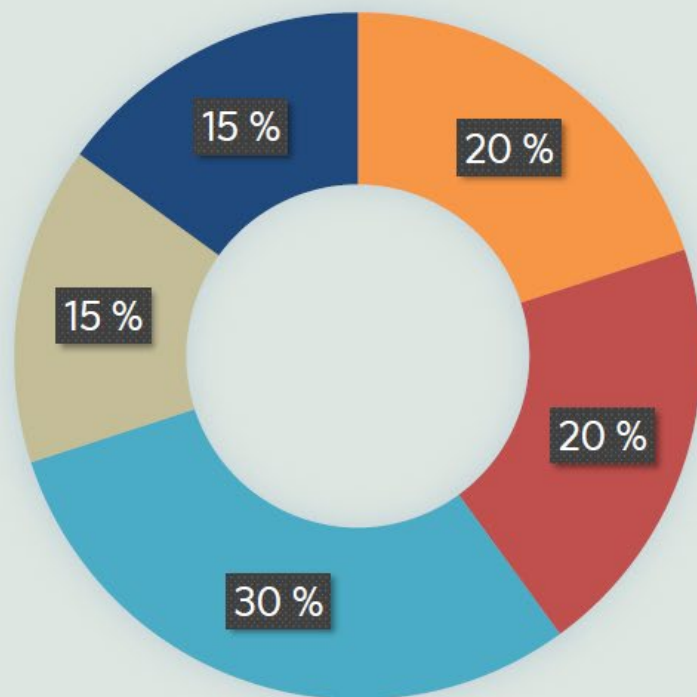
- Mouvement des titres à revenu fixe : contrat VPSLP II de 2,5 M\$ avec BAL, prélèvement des primes sur les participations la 16^e année, TIBP actuel moins 1 %
- Mouvement des actions : contrat VUSL II de 5 M\$ avec TRA85, montant d'assurance uniforme et taux de 5 % dans l'aperçu



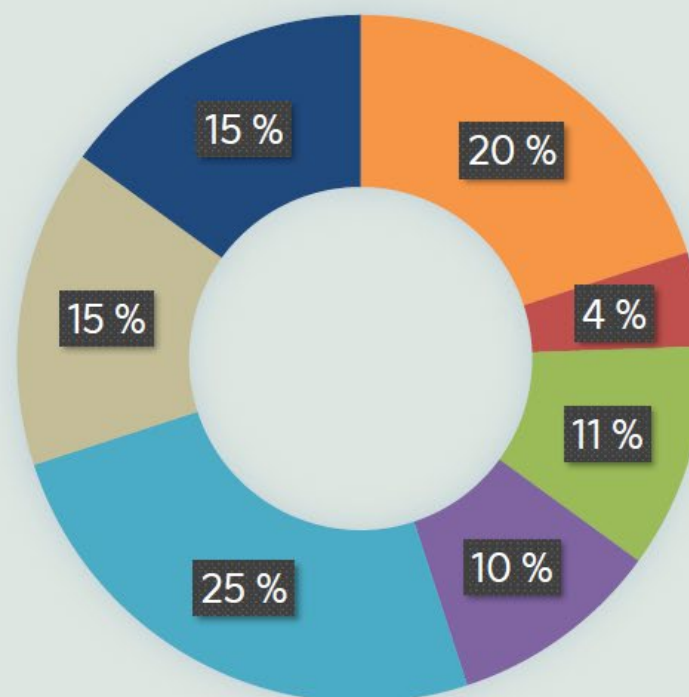
Étude de cas – Jean Guy

Réaffectation de l'assurance selon l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs

Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente



Portefeuille diversifié avec l'assurance-vie



■ Liquidités ■ Titres à revenu fixe ■ Ass.-vie avec part. ■ VU ■ Actions ■ Immobilier ■ Plac. alternatifs

Étude de cas – Jean Guy

Réaffectation de l'assurance selon l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs

L'ASSURANCE-VIE COMME CATÉGORIE D'ACTIFS

L'assurance-vie permanente a toujours été un outil de planification successorale exceptionnel. Nous vous présentons ici d'autres avantages de ce produit comme catégorie d'actifs.

PRÉSENTATION DE L'ASSURANCE-VIE PERMANENTE

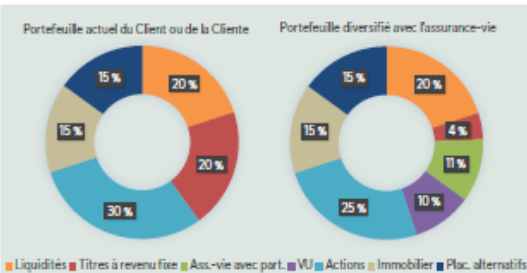
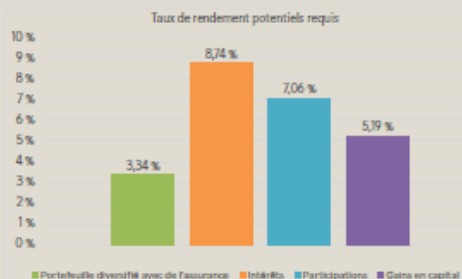
L'assurance-vie permanente possède les caractéristiques essentielles d'une catégorie d'actifs et s'inscrit dans un cadre réglementaire complet. Ce qui la distingue, c'est sa nature double unique : elle offre une protection en cas de décès tout en permettant d'accumuler un patrimoine. Lorsqu'elle est correctement structurée et provisionnée, c'est un instrument fiscalement avantageux pour constituer un patrimoine. Le capital-décès fournit les liquidités nécessaires pour régler la succession et assurer la planification de l'héritage. La valeur de rachat permet d'accéder au capital, de diversifier le portefeuille et de bénéficier d'un potentiel de croissance. Cette structure d'assurance est avantageuse sur le plan fiscal et peut aider à générer des rendements après impôt supérieurs à ceux d'autres placements impossibles comparables.

L'assurance-vie entière avec participation est la formule de planification d'assurance permanente la plus connue pour de nombreux conseillers et clientes et clients. Elle offre une couverture à vie et trois principales garanties : montants de prime, valeurs de rachat minimales et options de capital-décès. Ces garanties demeurent en vigueur tant que le ou la propriétaire du contrat paie les primes.

L'assurance-vie universelle (VU) offre une meilleure transparence et plus de souplesse comparativement à l'assurance-vie avec participation. Elle fait clairement la distinction entre le coût de l'assurance et la composante placements. Cette transparence permet aux propriétaires de contrat de voir comment les montants des dépôts sont affectés selon le contrat.

COMPARAISON DES OPTIONS – DIFFÉRENTS PLACEMENTS

Pour produire la même valeur nette pour la succession que l'assurance-vie, les autres catégories d'actifs pourraient devoir générer des taux de rendement supérieurs.



Note : La composition diversifiée de l'actif est calculée à partir de l'année 1 en utilisant la somme des primes d'assurance. Ce calcul ne tient pas compte de la croissance des placements, du versement de sommes supplémentaires, du réajustement ni des garanties d'assurance.

	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
Valeur initiale	23 000 000	18 275 285 placements restants
Prime/paiement annuel initial	-	7 500 000 capital-décès
Valeur garantie à la 25 ^e année	31 616 048	33 089 058
Valeur de l'entreprise à la 35 ^e année	84 236 459 valeur des placements	73 737 590 placements restants
Compte de dividendes en capital à la 35 ^e année	26 061 809	13 274 084 valeur de rachat
Valeur nette pour la succession à la 35 ^e année	64 348 212	39 809 194
TRI la 35 ^e année	2,98 %	72 561 561
		3,34 %

Les valeurs garanties se fondent sur les ratios préfixés suivants : liquidités - 100 %, titres à revenu fixe - 90 %, actions - 50 %, immobilier - 65 %, placements alternatifs - 0 %, valeur de rachat de l'assurance-vie avec participation - 90 % et valeur de rachat de la VU - 75 %. Le calcul effectué avec cet outil exclut les stratégies de planification post-mortem et les facteurs connexes.



L'ASSURANCE-VIE COMME CATÉGORIE D'ACTIFS

Comparons le portefeuille actuel d'un Client ou d'une Cliente à un portefeuille diversifié avec de l'assurance. Concentrons-nous sur les trois aspects suivants : niveaux de risque relatifs, avantages pour la succession et liquidité temporaire.

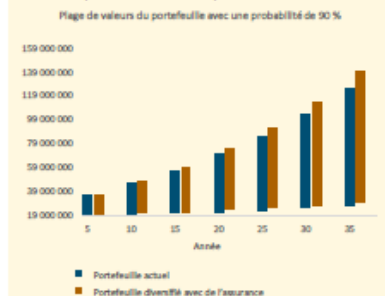
PRÉSERVATION DU CAPITAL ET ANALYSE DU RISQUE

L'objectif de la comparaison de portefeuilles va au-delà de la simple recherche de rendements maximaux. 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 volatilité des rendements du portefeuille par rapport à leurs valeurs moyennes.

Grâce à sa très faible corrélation avec les actifs traditionnels, l'assurance peut souvent réduire la volatilité globale d'un portefeuille tout en maintenant ou en augmentant le taux de rendement interne (TRI) prévu. Un écart-type faible indique que le portefeuille diversifié avec de l'assurance subit des variations de valeur moins importantes, offrant une croissance plus uniforme même en période de baisse des marchés.

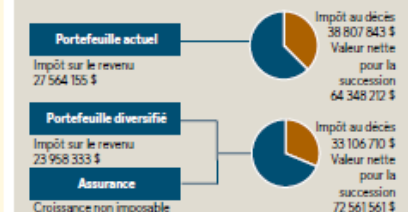
	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
TRI la 35 ^e année	2,98 %	3,34 %
Écart-type	7,91 %	7,82 %

Prenons l'exemple d'un portefeuille d'une valeur initiale de 23 000 000 \$. Quelle serait l'incidence des variations du TRI et de l'écart-type sur la croissance du portefeuille au fil du temps?



ANALYSE DE LA VALEUR POUR LA SUCCESSION

L'assurance-vie permanente possède les caractéristiques essentielles d'une catégorie d'actifs et s'inscrit dans un cadre réglementaire complet. Ce qui la distingue, c'est sa nature double unique : elle offre une protection en cas de décès tout en permettant d'accumuler un patrimoine. Lorsqu'elle est correctement structurée et provisionnée, c'est un instrument fiscalement avantageux pour constituer un patrimoine. Le capital-décès fournit les liquidités nécessaires pour régler la succession et assurer la planification de l'héritage. La valeur de rachat permet d'accéder au capital, de diversifier le portefeuille et de bénéficier d'un potentiel de croissance. Cette structure d'assurance est avantageuse sur le plan fiscal et peut aider à générer des rendements après impôt supérieurs à ceux d'autres placements impossibles comparables.

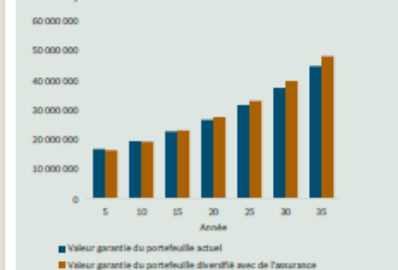


En diversifiant son portefeuille avec de l'assurance, le Client ou la Cliente pourrait réaliser des économies d'impôts potentielles de 9 306 956 \$ (soit 3 605 823 \$ de votre vivant et 5 701 133 \$ à son décès, à la 35^e année).

ANALYSE DE LA LIQUIDITÉ

La diminution des liquidités est souvent une source de préoccupations pour les Clients et Clientes qui envisagent de souscrire une assurance permanente. Les gens pensent qu'affecter une partie du capital à une assurance réduit inévitablement l'accès aux liquidités. La comparaison des valeurs garanties révèle une réalité plus nuancée. Un contrat d'assurance permanente offre trois principales options pour accéder aux liquidités :

1. Avances sur contrat : Les assureurs offrent d'accéder à la valeur de rachat du contrat au moyen d'avances, mais cela peut entraîner des conséquences fiscales.
2. Prêts auprès de tiers : Le Client ou la Cliente peut utiliser la valeur de rachat du contrat comme garantie pour un prêt auprès d'un tiers.
3. Retraits partiels ou complets : Le Client ou la Cliente peut retirer la totalité ou une partie de la valeur de rachat. Cela peut aussi entraîner des conséquences fiscales.

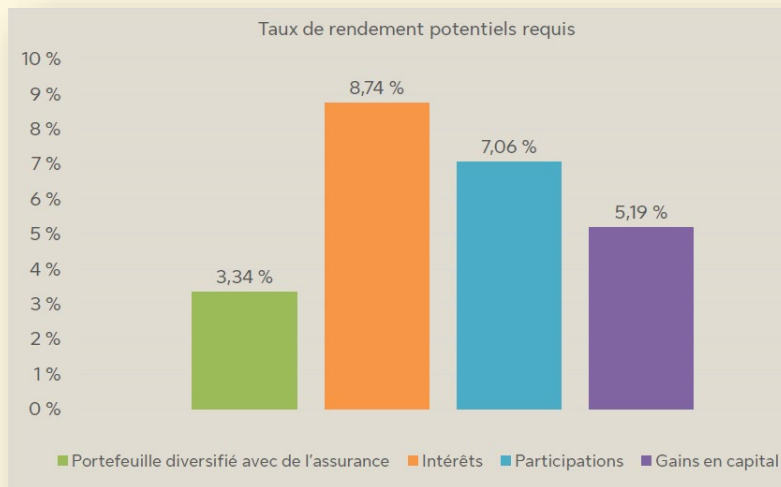


La VU comporte des mécanismes intégrés d'accès aux liquidités qui permettent aux Clients et Clientes de retirer une partie des fonds de leur compte de placement en cas d'invalidité, de maladie ou de blessure, et ce, en franchise d'impôt conformément aux règles fiscales établies. Pour les contrats sur deux têtes payables au dernier décès, la personne propriétaire survivante peut accéder jusqu'à 100 % du compte de placement en franchise d'impôt au décès du premier conjoint ou de la première conjointe.

Les contrats avec participation permettent aux Clients et Clientes de recevoir les participations en espèces.

Étude de cas – Jean Guy

Examen de la situation dans son ensemble lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée



	Vie Protection Sun Life avec participation II et Vie universelle Sun Life II	
	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
Valeur initiale	23 000 000 valeur des placements	18 275 285 placements restants 7 500 000 capital-décès
Prime/paiement annuel initial	-	314 981
Valeur garantie à la 25 ^e année	31 616 048	33 089 058
Valeur de l'entreprise à la 35 ^e année	84 236 459 valeur des placements	73 737 590 placements restants 13 274 084 valeur de rachat
Compte de dividendes en capital à la 35 ^e année	26 061 809	39 809 194
Valeur nette pour la succession à la 35 ^e année	64 348 212	72 561 561
TRI la 35 ^e année	2,98 %	3,34 %

Étude de cas – Jean Guy

Examen de la situation dans son ensemble lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée

Hypothèses

Solde initial du placement

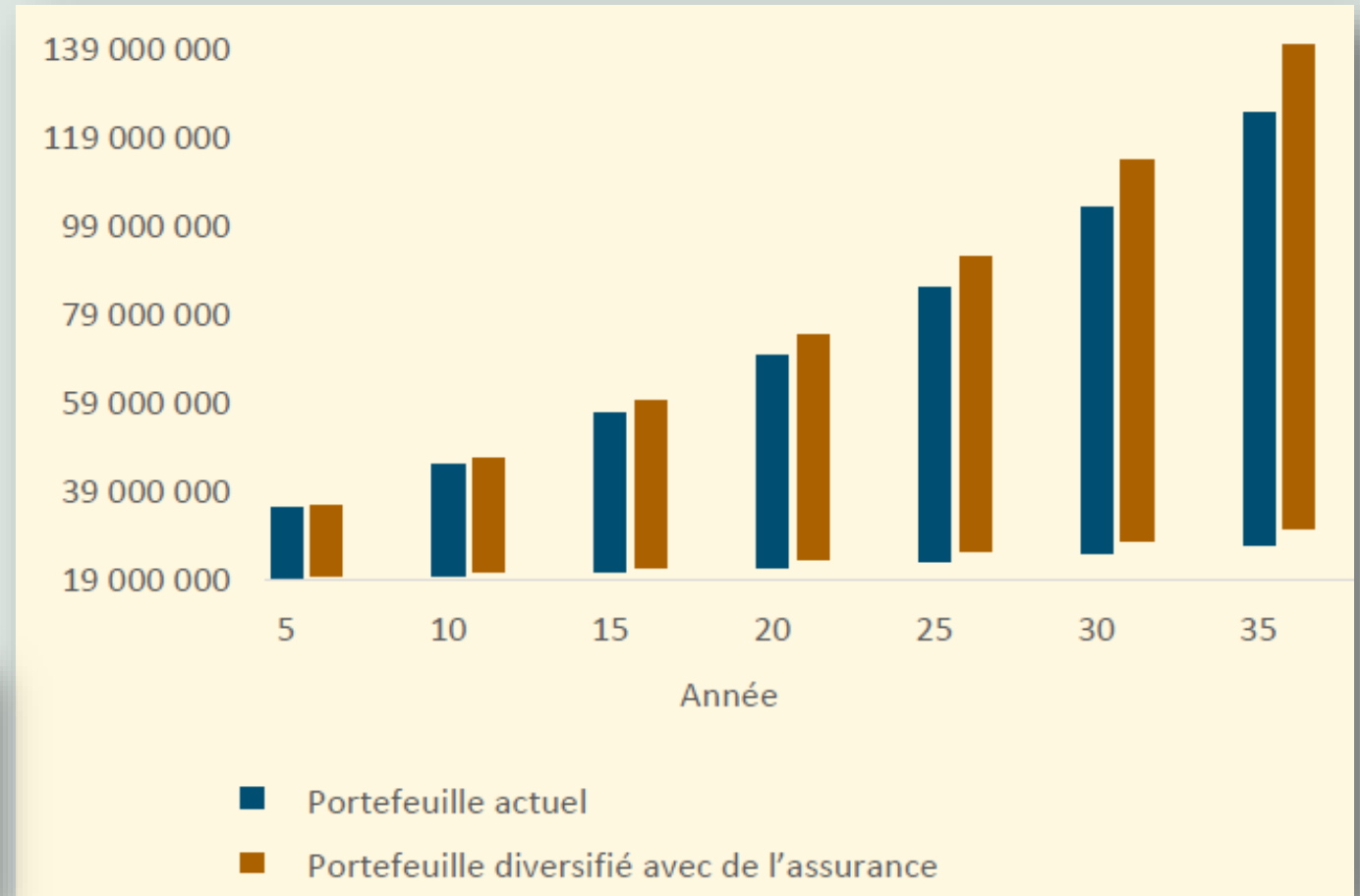
23 000 000

	Portefeuille actuel	Portefeuille diversifié	Ratio prêt/valeur	Rendement	Écart-type
Liquidités	20 %	20 %	100 %	2,75 %	0,69 %
Titres à revenu fixe	20 %	4 %	90 %	3,75 %	5,07 %
Actions	30 %	25 %	50 %	6,50 %	13,63 %
Immobilier	15 %	15 %	65 %	7,19 %	15,72 %
Placements alternatifs	15 %	15 %	0 %	5,15 %	21,06 %
Ass.-vie avec part.		11 %	90 %		
VU		10 %	75 %		

Étude de cas – Jean Guy

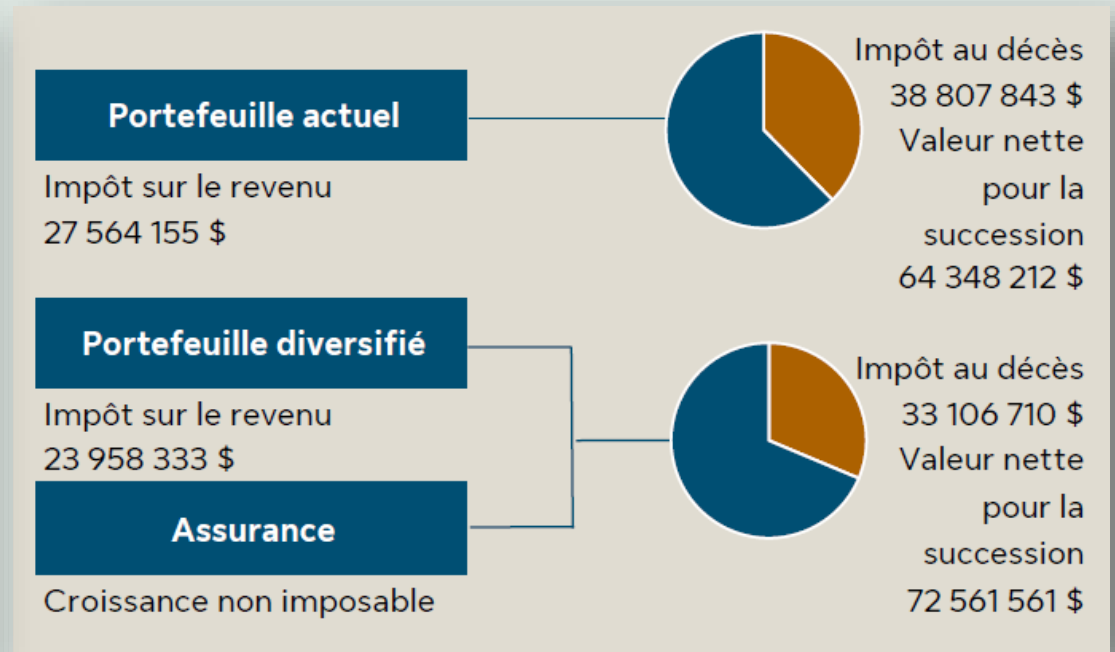
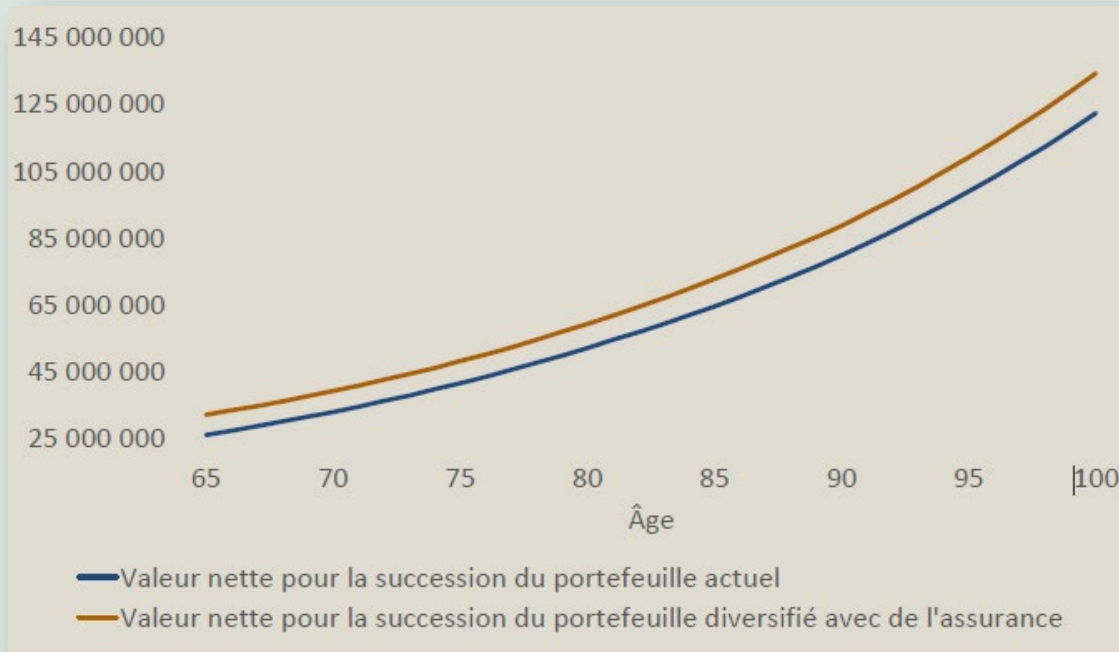
Examen de la situation dans son ensemble lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée

	Portfeuille actuel du Client ou de la Cliente	Portfeuille diversifié avec de l'assurance
TRI la 35 ^e année	2,98 %	3,34 %
Écart-type	7,91 %	7,82 %



Étude de cas – Jean Guy

Examen de la situation dans son ensemble lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée



Étude de cas – Jean Guy



Préservation du capital

- ✓ Seule l'assurance peut offrir une solution de protection du patrimoine efficace sur le plan fiscal qui apporte la paix d'esprit.
- ✓ Jean continue de détenir des actions et des « actifs sûrs » par l'intermédiaire de son contrat d'assurance et de bénéficier de liquidités, d'options de placement et de la transparence importante à ses yeux.

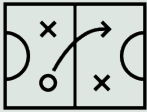
Solution hautement personnalisée et multigénérationnelle

- ✓ Jean prévoit de faire évoluer ses plans successoraux. En utilisant une combinaison d'assurance VU et d'assurance avec participation, il peut s'adapter (p. ex. grande souplesse qui lui permet d'augmenter le financement de ses contrats d'assurance au-delà des projections présentées).

Soins médicaux, conseil et études

- ✓ La VU et l'assurance avec participation offrent des solutions complémentaires qui conviennent à Jean, qui bénéficie du maintien des taux selon son bon état de santé actuel (idéalement, une AMG et d'autres produits sont souscrits aussi).

Inquiétude par rapport à la réalité :



« **L'assurance est illiquide.** »

- La valeur de nantissement augmente en fait la 25^e année (30 M\$ comparativement à 29 M\$).



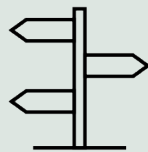
« **Les rendements sont trop faibles.** »

- La croissance libre d'impôt + le capital-décès créent un TRI après impôt supérieur.



« **La solution est trop complexe.** »

- Le nouvel outil Excel L'assurance-vie comme catégorie d'actifs rend les analyses simples et transparentes.



« **Qu'en est-il de la souplesse?** »

- La VU permet de modifier les placements et a une garantie PAD.
- L'assurance-vie avec participation permet d'effectuer de modifier les options de participation.
- Les paiements sont souples.