

L'assurance-vie comme catégorie d'actifs

# Étude de cas #1

Le couple Power

# Nouvelles conclusions mondiales en action

Ce que nous examinerons

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

- Nous comparerons deux stratégies :
  - **Portefeuille classique** : 3 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 – Couple fortuné

- Pete et Pam Power ont passé 20 ans à bâtir un portefeuille de 3 M\$.
- Ils ont atteint ce dont rêvent la plupart d'entre nous – la sécurité pour leur famille. **Mais en discutant avec leur conseillère, ils ont trouvé un angle mort : et si leur portefeuille pouvait obtenir un meilleur rendement moyennant un risque moindre?**
- Réfléchissez à cette question rhétorique :
  - « Et si je vous disais : Même portefeuille, volatilité inférieure et valeur successorale nette supérieure, voudriez-vous savoir comment y parvenir? »



## Étude de cas – Couple fortuné

- Pete et Pam Power souhaitent que leur portefeuille soit aussi en santé qu’eux.
- Ils ont un portefeuille de placements de 3 M\$ et sont sous-assurés.
- La planification, la diversification et les stratégies conçues pour maximiser la valeur successorale sont ce qui les intéresse principalement (ils veulent laisser un héritage à leurs enfants).
- Ils veulent (quelques) liquidités et des placements, mais acceptent d’investir à long terme pour protéger ce qu’ils ont bâti.



### **Portefeuille de placements actuel**

Le portefeuille de placements des Power correspond aux conclusions du 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**

Ils veulent régler la question de leurs objectifs de planification successorale et améliorer leurs chances de laisser un héritage sain à leurs enfants.

« 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**

Les Power préfèrent les liquidités au moment d'investir, mais souhaitent équilibrer ces objectifs avec leurs besoins et objectifs à long terme.

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



# Étude de cas – Couple fortuné

Un montant de 3 M\$ investi dans un portefeuille de placements à long terme (sans rééquilibrage)

comparativement à

Une réaffectation des fonds à un contrat d'assurance (sur 10 ans)

- Mouvement des titres à revenu fixe vers (50 000 \$ par année) :
  - contrat VPSLP II 2TDD de 940 000 \$ avec BAL, prélèvement des primes sur les participations la 11<sup>e</sup> année, TIBP actuel moins 1 %
- Mouvement des actions vers (50 000 \$ par année) :
  - contrat Vie universelle Sun Life II de 1,5 M\$, 2TDD, montant d'assurance + compte du contrat, CDA uniforme, taux de rendement de 5,9 %

# Étude de cas – Pete et Pam Power

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

### 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.

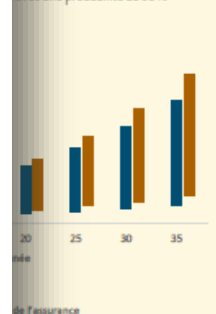
#### PRÉSERVATION DU CAPITAL ET ANALYSE DU RISQUE

Le portefeuille va au-delà de la simple... Il est plus pertinent de savoir quel portefeuille rapporte le plus de cette solidité. Il permet de comparer les rendements du portefeuille par rapport à...

Les actifs traditionnels, la volatilité globale d'un portefeuille... le taux de rendement interne que que le portefeuille diversifié... de valeur moins importantes, même en période de baisse des...

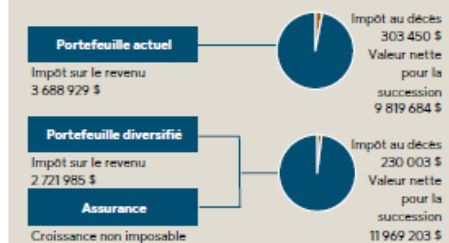
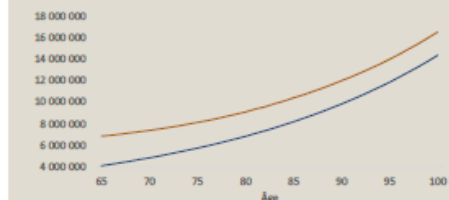
actuel du Client	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
3,45 %	4,03 %
7,35 %	6,91 %

Une valeur initiale de 3 000 000 \$, sur la base du TRI et de l'écart-type sur la base d'une probabilité de 90 %



#### 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 imposables comparables.



En diversifiant son portefeuille avec de l'assurance, le Client ou la Cliente pourrait réaliser des économies d'impôts potentielles de 1 040 391 \$ (soit 966 944 \$ de votre vivant et 73 447 \$ à son décès, à la 35<sup>e</sup> 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.

### L'ASSURANCE-VIE COMME CATÉGORIE D'ACTIFS

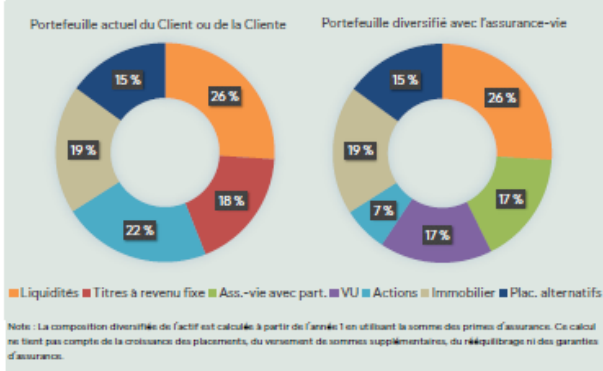
L'assurance-vie permanente a toujours été un outil de planification successorale exceptionnel. Nous vous présentons ici d'autres avantages de ce produit comme catégorie d'actifs.

#### 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 imposables comparables.

L'assurance-vie entière avec participation est la formule de planification d'assurance permanente la plus connue pour de nombreux conseillers et conseillères et Clients et Clientes. 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.

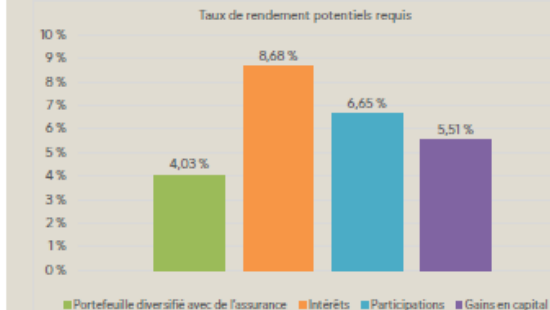
L'assurance-vie universelle (VU) offre une meilleure transparence et plus de souplesse comparativement à l'assurance-vie avec participation. Elle fait clairement la distinction entre le coût de l'assurance et la composante placements. Cette transparence permet aux propriétaires de contrat de voir comment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



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 rééquilibrage ni des garanties d'assurance.

#### 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.



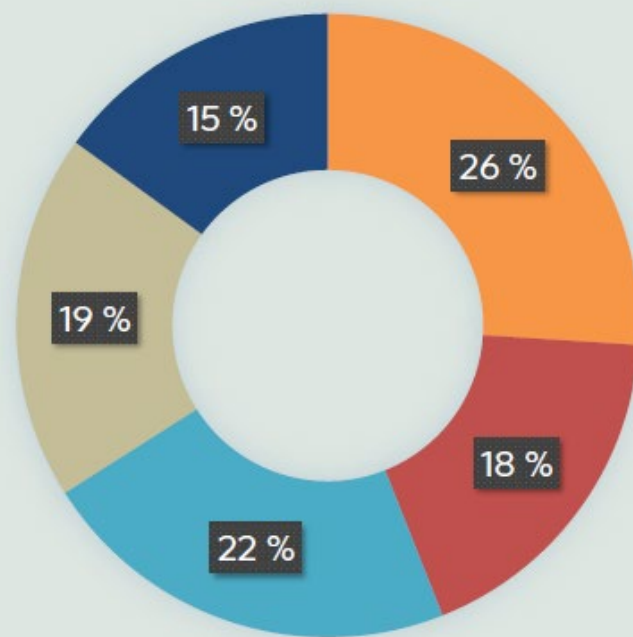
	Vie Protection Sun Life avec participation II et Vie universelle Sun Life II	
	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
Valeur initiale	3 000 000	2 000 004 placements restants
	valeur des placements	2 440 796 capital-décès
Prime/paiement annuel initial	-	100 000
Valeur garantie à la 25 <sup>e</sup> année	4 028 477	4 254 346
Valeur de l'actif à la 35 <sup>e</sup> année	10 123 134 valeur des placements	7 314 826 placements restants
		2 748 029 valeur de rachat
Valeur de la garantie à la 35 <sup>e</sup> année	5 562 399	6 094 808
Valeur nette pour la succession à la 35 <sup>e</sup> année	9 819 684	11 969 203
TRI la 35 <sup>e</sup> année	3,45 %	4,03 %

Les valeurs garanties se fondent sur les ratios prime/valeur 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.

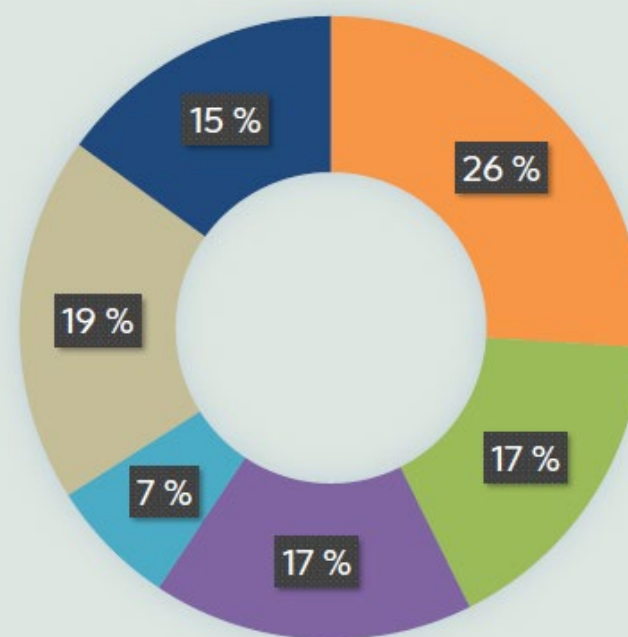
# Étude de cas – Pete et Pam Power

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

Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente



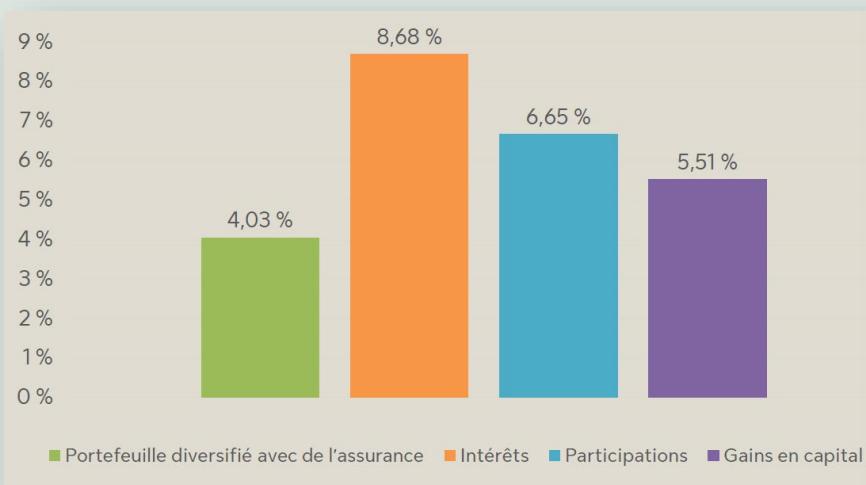
Portefeuille diversifié avec l'assurance-vie



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

# Étude de cas – Pete et Pam Power

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



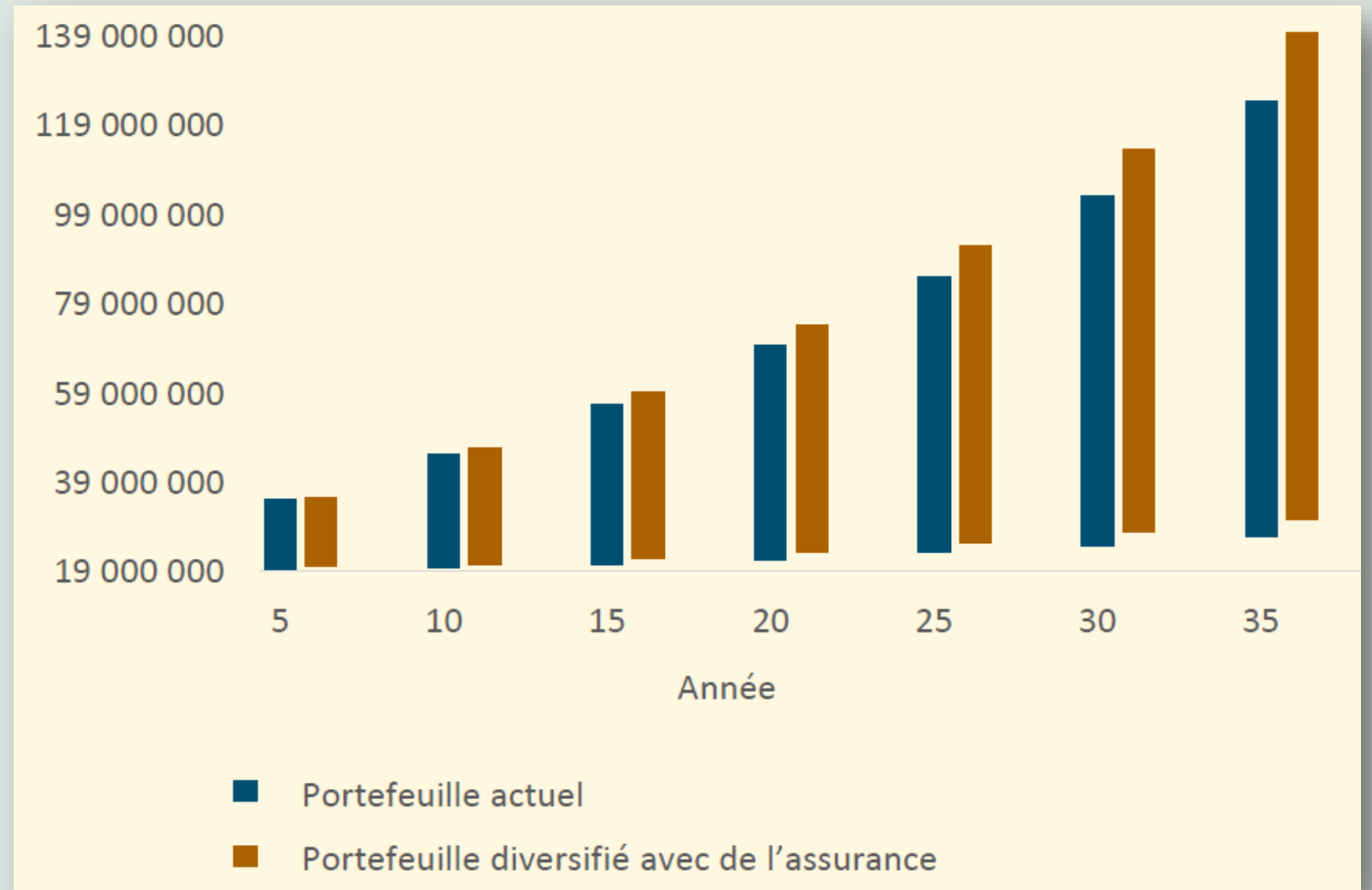
	Vie Protection Sun Life avec participation II et Vie universelle Sun Life II	
	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
Valeur initiale	3 000 000 valeur des placements	2 000 004 placements restants 2 440 796 capital-décès
Prime/paiement annuel initial	-	100 000
Valeur garantie à la 25 <sup>e</sup> année	4 028 477	4 254 346
Valeur de l'actif à la 35 <sup>e</sup> année	10 123 134 valeur des placements	7 314 826 placements restants 2 748 029 valeur de rachat
Valeur de la garantie à la 35 <sup>e</sup> année	5 562 399	6 094 808
Valeur nette pour la succession à la 35 <sup>e</sup> année	9 819 684	11 969 203
TRI la 35 <sup>e</sup> année	3,45 %	4,03 %

# Étude de cas

Préservation du capital lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée

## Plage de valeurs du portefeuille avec une probabilité de 90 % :

- La réduction de l'écart-type de 0,34 % peut sembler petite, mais au fil du temps et pour un couple qui approche de la retraite, c'est ce qui peut faire la différence entre la paix d'esprit et la crainte face à tous les replis du marché.

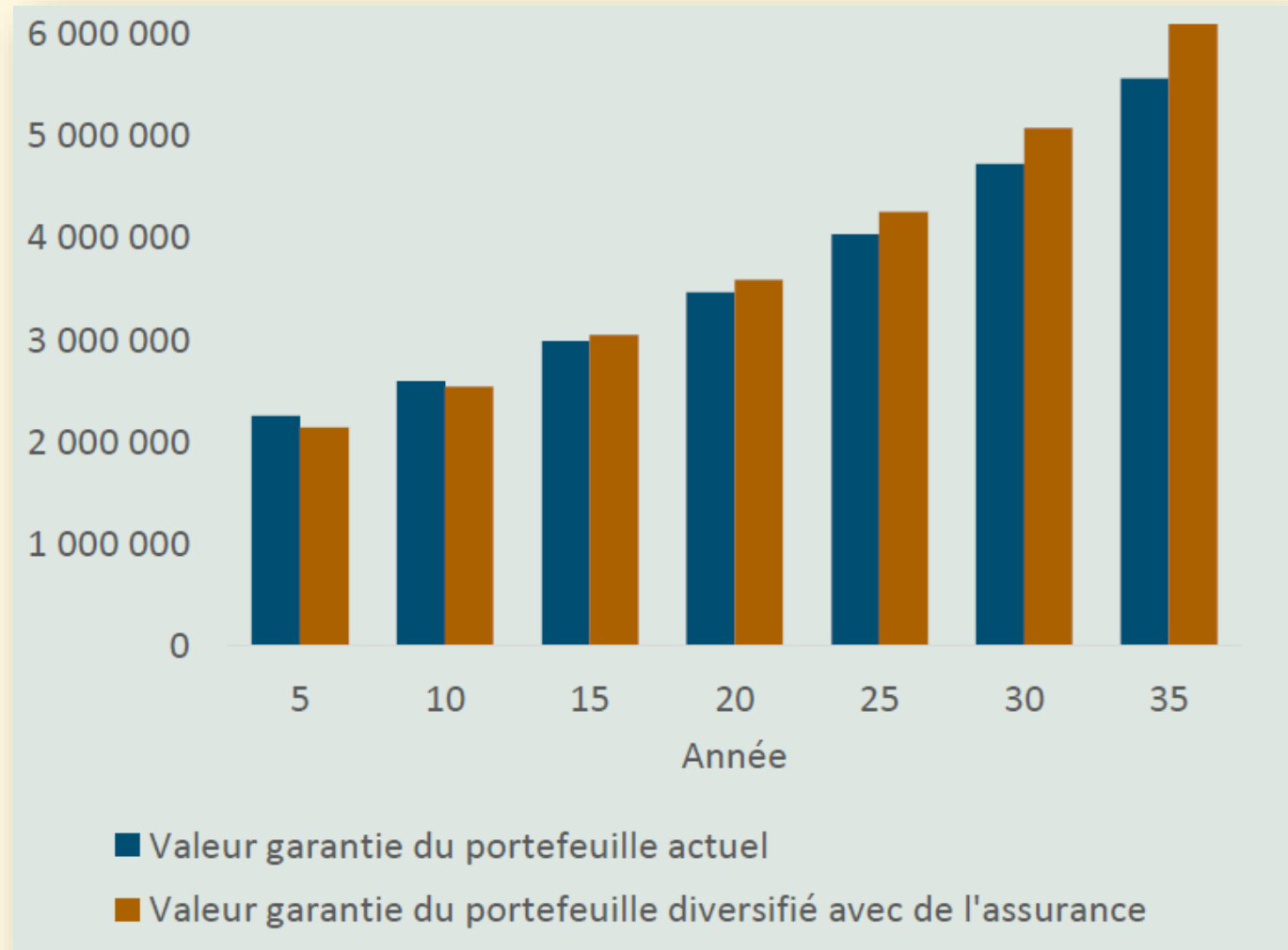


# Étude de cas

Examen de la liquidité lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée

## Liquidité du portefeuille en utilisant un RPV courant :

- Tient compte des problèmes de liquidité dans l'ensemble du portefeuille.
- Utile pour montrer la liquidité aux personnes qui ont des besoins plus complexes en planification financière.



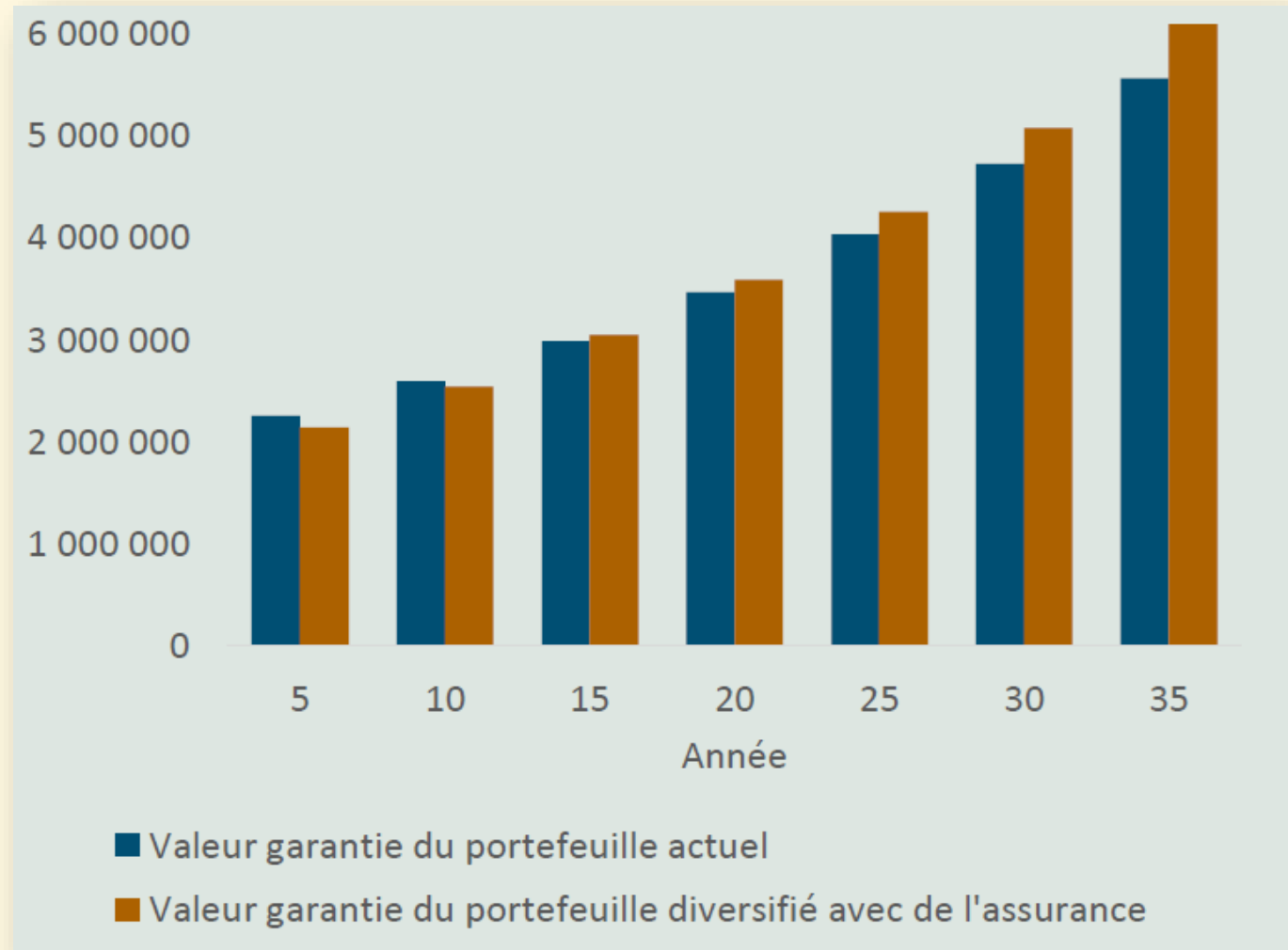
# Étude de cas

Examen de la liquidité lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée

Les Clients et Clientes posent souvent la question suivante :

« Et si j'ai besoin d'argent au début de la retraite ou chaque année à la retraite? »

- ✓ À partir de la 15<sup>e</sup> année, la valeur de nantissement de la VU excède la liquidité des placements purs – pas dans le sens traditionnel.



# Résumé de l'étude de cas – Pete et Pam Power

## **Préservation du capital et maximisation de la valeur successorale**

- ✓ Seule l'assurance peut offrir une solution de protection du patrimoine efficace sur le plan fiscal qui apporte la paix d'esprit.
- ✓ Le couple continue de détenir des titres et des « actifs sûrs » grâce à l'assurance et de profiter de la liquidité nécessaire, des options de placement et de la transparence souhaitée.

## **Solution hautement personnalisée et multigénérationnelle**

- ✓ Le plan successoral des Power peut être soutenu grâce à une combinaison stratégique d'assurance VU et d'assurance avec participation. Ainsi, un montant net de 2,6 M\$ vient s'ajouter à la valeur successorale et la volatilité du portefeuille est réduite.
- ✓ L'assurance VU et l'assurance avec participation offrent des solutions complémentaires, et, au fil du temps, travaillent en synergie pour améliorer le plan successoral global (p. ex. accès à la valeur de rachat de l'assurance VU au premier décès).