

L'assurance-vie comme catégorie d'actifs

# Étude de cas #3

Sam et Sarah Summer – Famille fortunée



## Étude de cas – Famille fortunée

- Sam et Sarah Summer forment un couple canadien moderne : deux personnes touchant un salaire, des priorités multiples (parents vieillissants, études des enfants, entreprise en croissance, horaires chargés), et l'impression tenace d'être sous-assurés.
- Ils ont besoin d'une solution financière complète, y compris une assurance-santé et de l'épargne-études, mais plus que tout, ils veulent protéger leur succession et préserver ce qu'ils ont bâti.



# Étude de cas – Famille fortunée

- Sam et Sarah Summer ont 3 enfants.
- Ils ont des besoins d'assurance en raison de leurs objectifs liés à la famille, au prêt hypothécaire et aux dons de bienfaisance.
- Ils ont besoin que les solutions fonctionnent en harmonie, mais séparément. L'argent de Sarah se trouve dans une société de portefeuille, et l'argent de Sam est entièrement personnel (il est employé d'une autre entreprise).
- Ils ont besoin de coordonner la planification, et non seulement des produits, pour effectuer un transfert de patrimoine familial.

# Étude de cas – Sarah Summer

## 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

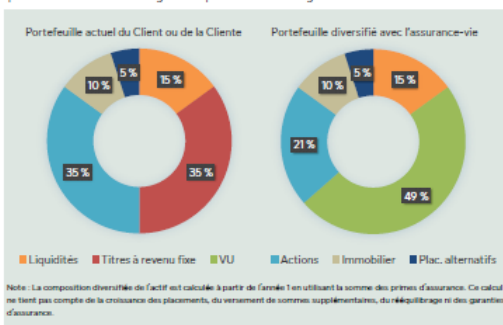
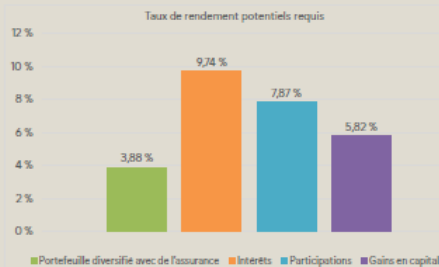
L'assurance-vie permanente possède les caractéristiques essentielles d'une catégorie d'actifs et s'inscrit dans un cadre réglementaire complet. Ce qui la distingue, c'est sa nature double unique : elle offre une protection en cas de décès tout en permettant d'accumuler un patrimoine. Lorsqu'elle est 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 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.

#### 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 rééquilibrage ni des garanties d'assurance.

	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Vie universelle Sun Life II Portefeuille diversifié avec de l'assurance
Valeur initiale	950 000	489 100 placements restants 2 000 000 capital-décès
Prime/paiement annuel initial	-	23 045
Valeur garantie à la 25 <sup>e</sup> année	1 372 949	1 057 583
Valeur de l'entreprise à la 35 <sup>e</sup> année	3 076 642 valeur des placements	2 221 571 placements restants 231 731 valeur de rachat
Compte de dividendes en capital à la 35 <sup>e</sup> année	790 975	2 442 272
Valeur nette pour la succession à la 35 <sup>e</sup> année	2 338 417	3 605 235
TRI la 35 <sup>e</sup> année	2,61%	3,88%

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 %, 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

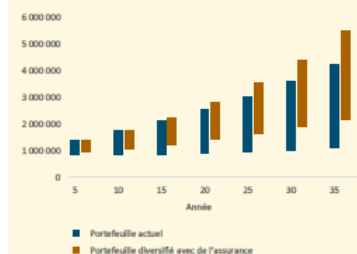
L'objectif de la comparaison de portefeuilles va au-delà de la simple recherche de rendements maximaux. Il est plus pertinent de savoir quel portefeuille est le plus résilient que de savoir quel portefeuille rapporte le plus. L'écart-type est une mesure simple de cette solidité. Il permet de quantifier 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 <sup>e</sup> année	2,61%	3,88%
Écart-type	7,00%	4,71%

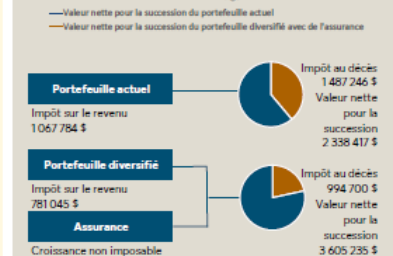
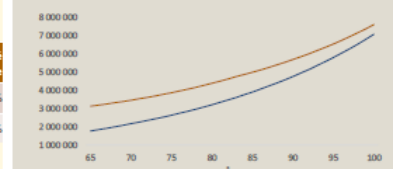
Prenez l'exemple d'un portefeuille d'une valeur initiale de 950 000 \$. Quelle serait l'incidence des variations du TRI et de l'écart-type sur la croissance du portefeuille au fil du temps?

Piège de valeurs du portefeuille avec 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 impossibles comparables.

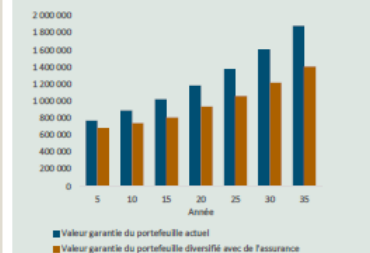


En diversifiant son portefeuille avec de l'assurance, le Client ou la Cliente pourrait réaliser des économies d'impôts potentielles de 779 286 \$ (soit 286 739 \$ de votre vivant et 492 547 \$ à son décès, à la 35<sup>e</sup> année).

#### 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 comme garantie pour un prêt auprès d'un tiers.
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 – Sarah Summer

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

### Sommaire du client



#### Sarah Summer

Femme, âge de 37 ans, non-fumeur

#### Couverture d'assurance

Montant (\$)

Taux uniformes garantis jusqu'à l'âge de 100 ans

2 000 000

#### Garanties facultatives

Montant (\$)

Protection de l'entreprise

500 000

#### Renseignements sur les paiements

Paiement périodique prévu utilisé dans cet aperçu :

23 045,00 \$ par année pendant les années 1 à 20

Paiement annuel minimum prévu de première année :

14 343,00 \$

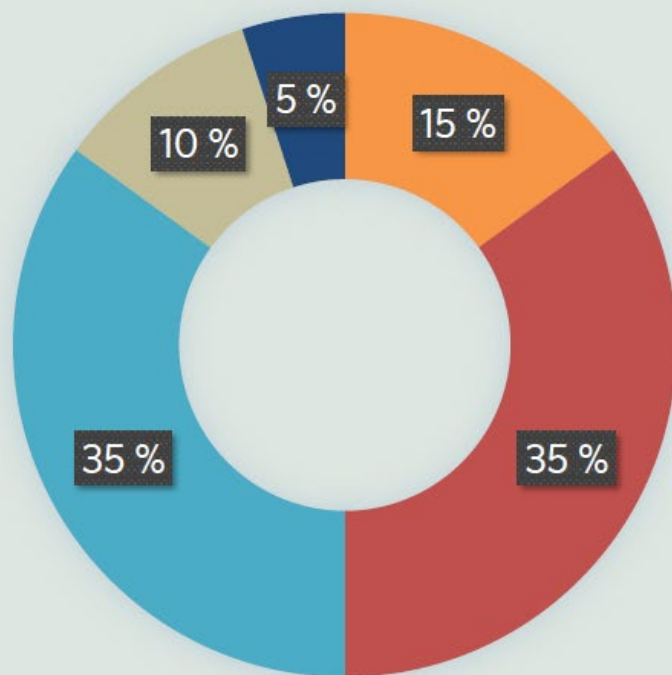
Paiement annuel maximum prévu de première année :

82 267,00 \$

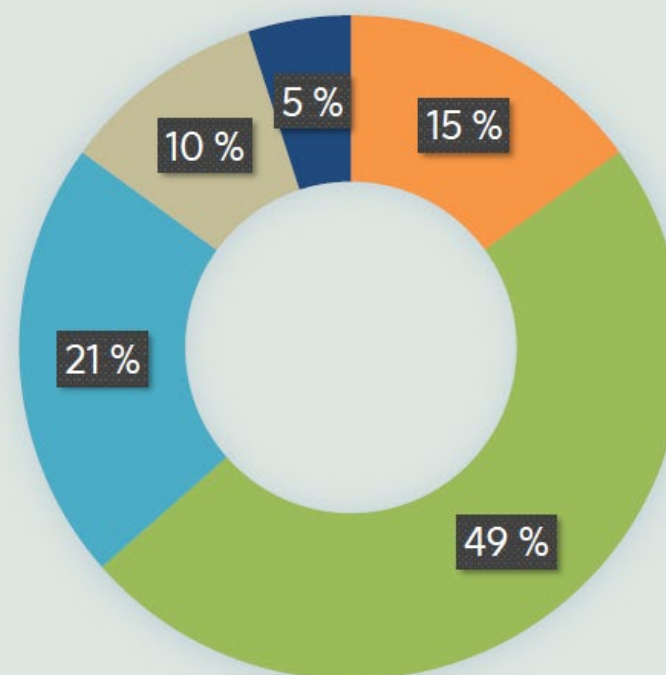
# Étude de cas – Sarah Summer

## 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

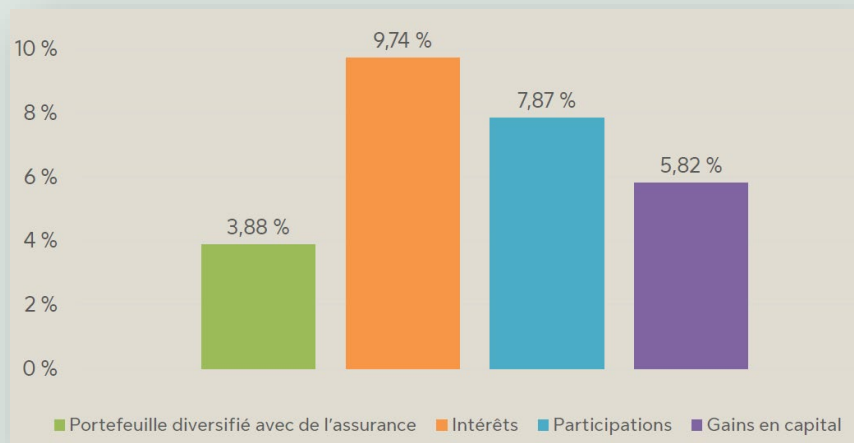


■ Liquidités ■ Titres à revenu fixe ■ VU

■ Actions ■ Immobilier ■ Plac. alternatifs

# Étude de cas – Sarah Summer

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



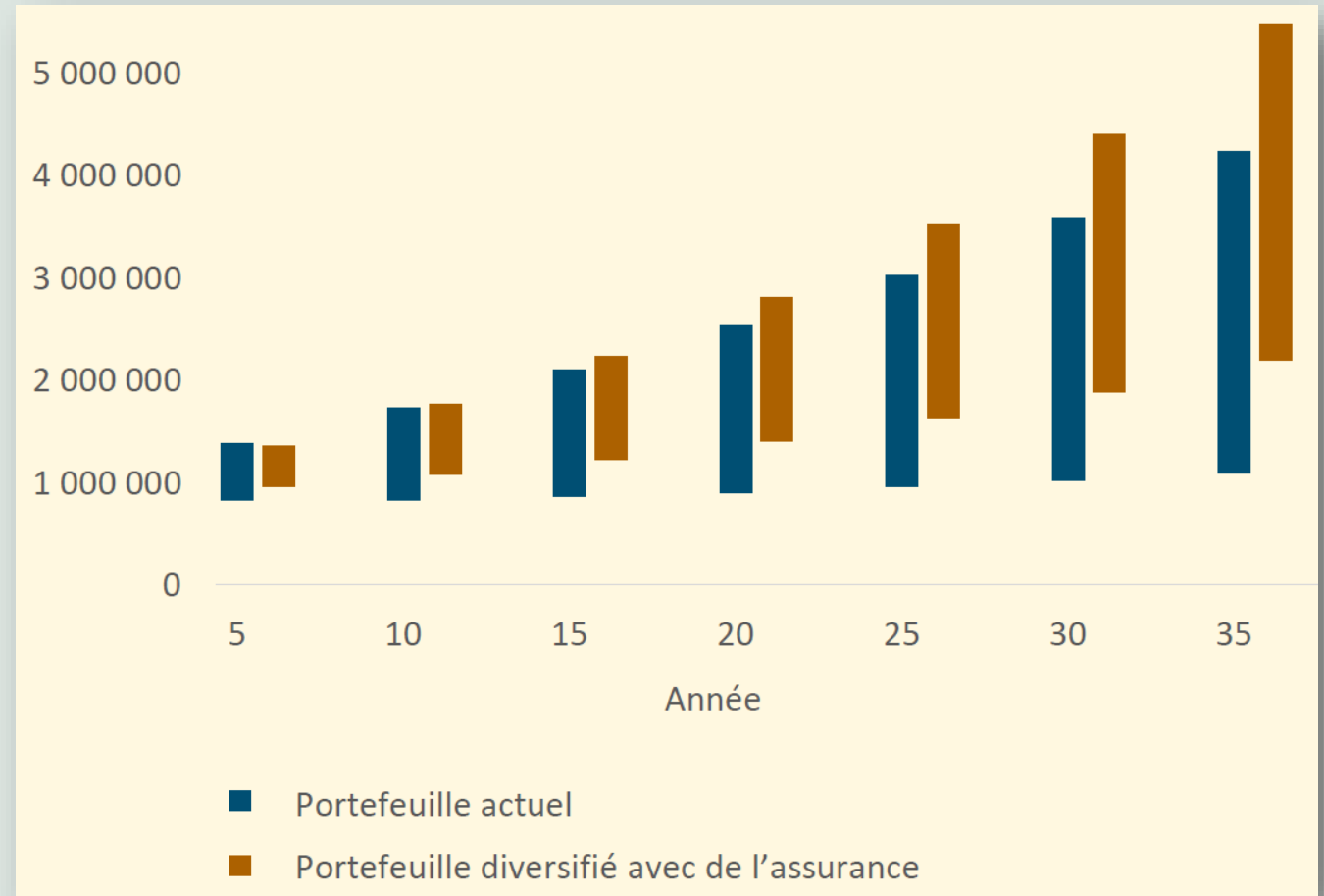
	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Vie universelle Sun Life II
	950 000 valeur des placements	Portefeuille diversifié avec de l'assurance 489 100 placements restants 2 000 000 capital-décès
Valeur initiale	950 000	489 100 placements restants 2 000 000 capital-décès
Prime/paiement annuel initial	-	23 045
Valeur garantie à la 25 <sup>e</sup> année	1 372 949	1 057 583
Valeur de l'entreprise à la 35 <sup>e</sup> année	3 076 642 valeur des placements	2 221 571 placements restants 231 731 valeur de rachat
Compte de dividendes en capital à la 35 <sup>e</sup> année	790 975	2 442 272
Valeur nette pour la succession à la 35 <sup>e</sup> année	2 338 417	3 605 235
TRI la 35 <sup>e</sup> année	2,61 %	3,88 %

# Étude de cas – Sarah Summer

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 % :

- Montre la réduction des risques à long terme lorsqu'une assurance est ajoutée.
- À la 35<sup>e</sup> année, le portefeuille diversifié montre un écart plus cohérent et serré – exactement ce dont un investisseur prudent ou une investisseuse prudente a besoin.

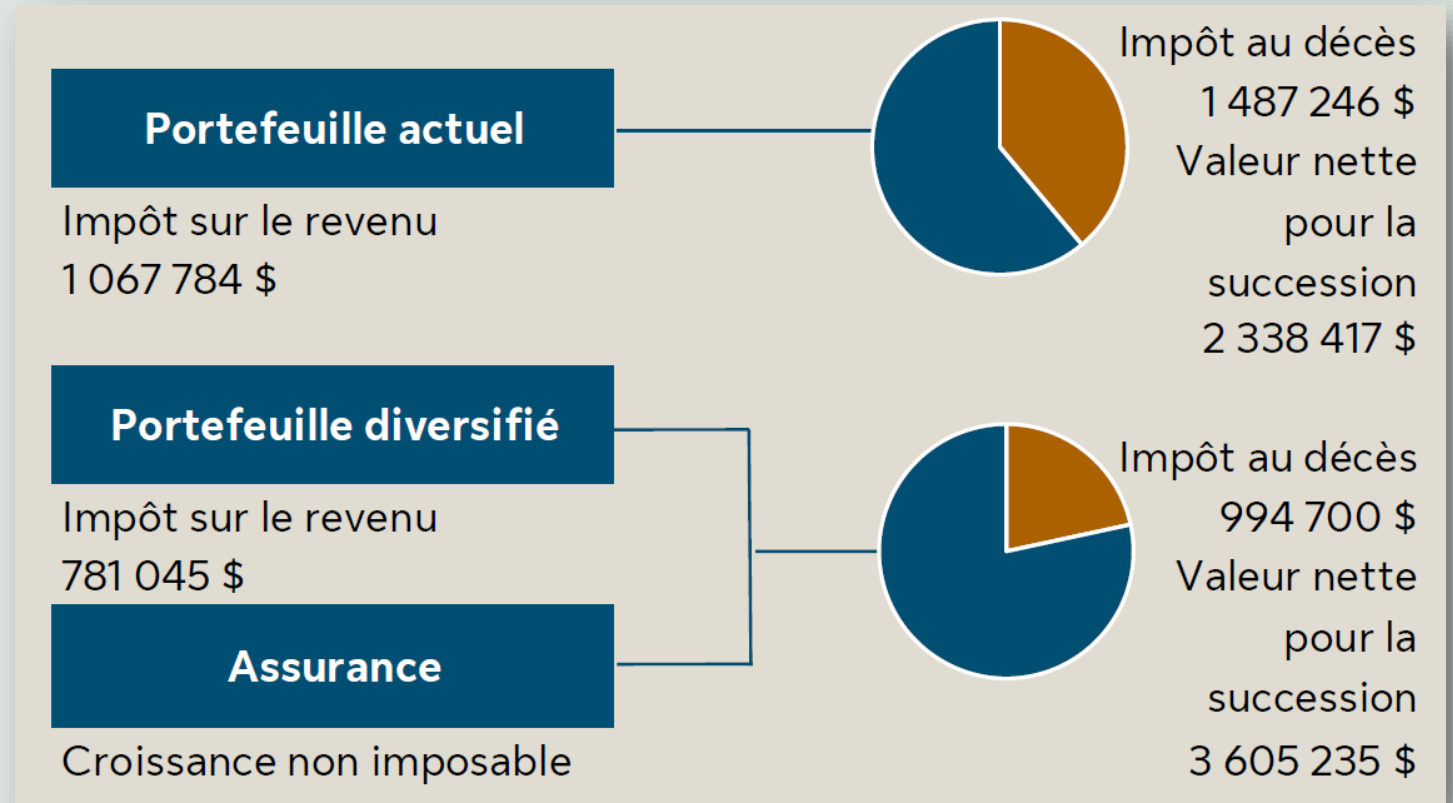


# Étude de cas – Sarah Summer

Examen de la situation dans son ensemble lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée – Protection et économies d'impôt plus aucun impôt sur la croissance dans le contrat d'assurance

## Solution successorale et tranquillité d'esprit totale

- 3,61 M\$ nets à la succession – un montant supplémentaire de 1,27 M\$ pour ses enfants et la famille.
- La garantie PDE (valeur de 500 000 \$ en couverture supplémentaire) n'a pas encore été exercée, mais elle est disponible au besoin.

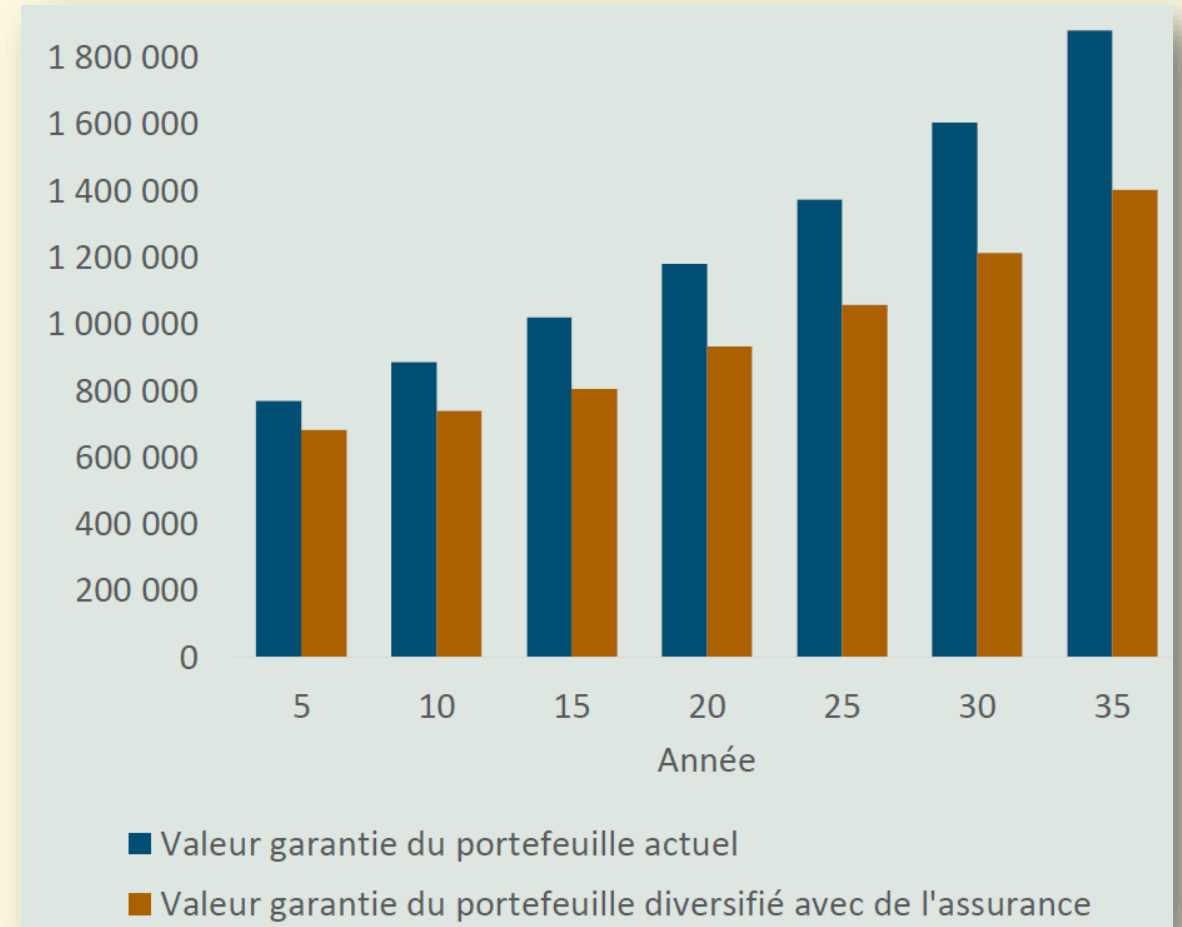


# Étude de cas – Sarah Summer

Examen de la situation dans son ensemble lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée –  
Cession en garantie et accès aux liquidités

## Sarah a-t-elle besoin de liquidités?

- Les liquidités de son entreprise couvrent les besoins opérationnels. Son portefeuille de placements est principalement pour l'héritage et la sécurité à long terme, et non pour une urgence.
- Valeur de nantissement la 25<sup>e</sup> année : 1,06 M\$ (RPV de 90 %). Il s'agit de vraies liquidités, pas seulement dans le sens traditionnel.





# Étude de cas – Sam Summer

- **Sam Summer**, employé, HNF37
- **La situation** : Revenu d'emploi stable, mais a l'impression d'être sous-assuré en raison de ses 3 enfants, de ses parents vieillissants et de son prêt hypothécaire.
- **Ses objectifs** : Une assurance simple, sécurisée et clé en main qui offre une croissance au fil du temps, aucune complexité
- **Sa situation unique** : En tant qu'employé, Sam a besoin de stratégies personnelles d'optimisation de sa succession. Il a besoin de préserver son patrimoine personnel et ses liquidités pour la succession à long terme.

# Étude de cas – Sam Summer (placements personnels)

## Réaffectation du portefeuille sur 20 ans

### **Portefeuille actuel :**

- 850 000 \$ investis dans des actions, des obligations et dans l'immobilier
- Exposition à la volatilité du marché
- Rendement potentiel modéré
- Efficacité fiscale limitée pour le portefeuille existant
- Planification successorale à long terme très limitée qui fait partie de la planification des placements

### **Portefeuille optimisé grâce à l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs :**

- Déplacement de 20 815 \$ par année vers un contrat avec participation (prélèvement des primes sur les participations à partir de la 21<sup>e</sup> année)
- Capital-décès garanti de 1 M\$ + croissance des participations
- Rendements stables et prévisibles au moyen du compte des contrats avec participation
- Augmentation de la valeur successorale grâce à l'assurance et croissance à l'abri de l'impôt intégrée dans la planification de Sam



## Étude de cas – Sam Summer

- **Pourquoi l'assurance-vie avec participation?** L'assurance VU avec participation est l'ultime solution sans tracas pour les employés qui font preuve de prudence :
  - Primes garanties
  - Capital-décès garanti
  - Placement clé en main (aucune sélection de fonds)
  - Bilan éprouvé depuis plus de 150 ans
  - Couverture croissante qui répond aux besoins de la famille grandissante (et du portefeuille financier grandissant)

# Étude de cas – Sam Summer

## 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

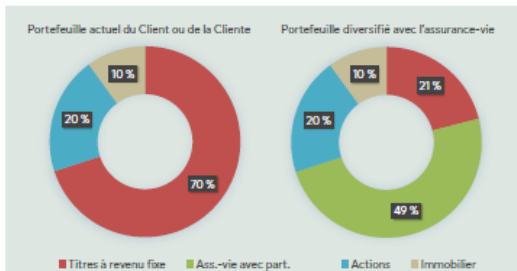
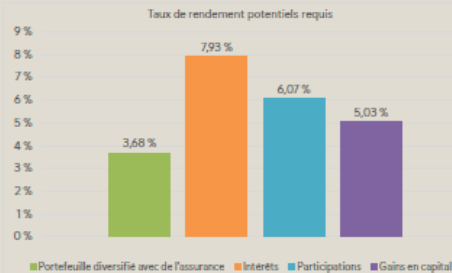
L'assurance-vie permanente possède les caractéristiques essentielles d'une catégorie d'actifs et s'inscrit dans un cadre réglementaire complet. Ce qui la distingue, c'est sa nature double unique : elle offre une protection en cas de décès tout en permettant d'accumuler un patrimoine. Lorsqu'elle est 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 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.

#### 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'article 7 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.

	Vie Protection Sun Life avec participation II	
	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
Valeur initiale	850 000	433 699 placements restants
Prime/paiement annuel initial	-	1 000 000 capital-décès
Valeur garantie à la 40 <sup>e</sup> année	1 868 896	2 476 565
Valeur de l'actif à la 50 <sup>e</sup> année	3 633 946 valeur des placements	2 791 718 placements restants
Valeur de la garantie à la 50 <sup>e</sup> année	2 498 333	2 057 760 valeur de rachat
Valeur nette pour la succession à la 50 <sup>e</sup> année	3 557 684	3 592 312
TRI la 50 <sup>e</sup> année	2,90%	3,68%

Les valeurs garanties se fondent sur les ratios prime/valeur suivants : titres à revenu fixe - 90 %, actions - 50 %, immobilier - 65 %, valeur de rachat de l'assurance-vie avec participation - 90 %. 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.

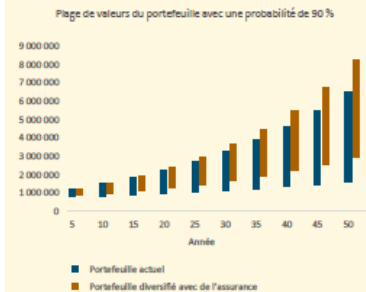
#### PRÉSERVATION DU CAPITAL ET ANALYSE DU RISQUE

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.

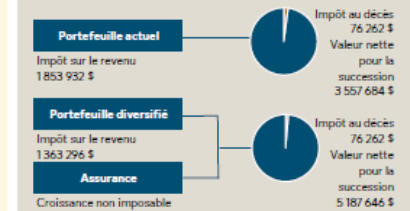
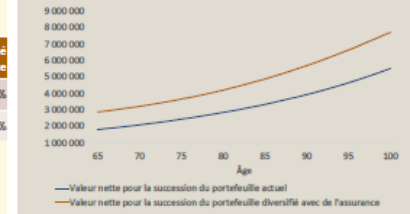
	Portefeuille actuel du Client ou de la Cliente	Portefeuille diversifié avec de l'assurance
TRI la 50 <sup>e</sup> année	2,90%	3,68%
Écart-type	6,00%	4,39%

Prenons l'exemple d'un portefeuille d'une valeur initiale de 850 000 \$. 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.

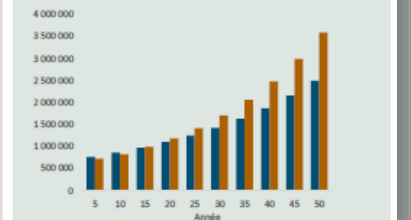


En diversifiant son portefeuille avec de l'assurance, le Client ou la Cliente pourrait réaliser des économies d'impôts potentielles de 490 636 \$ (soit 490 636 \$ de votre vivant et 0 \$ à son décès, à la 50<sup>e</sup> année).

#### 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.

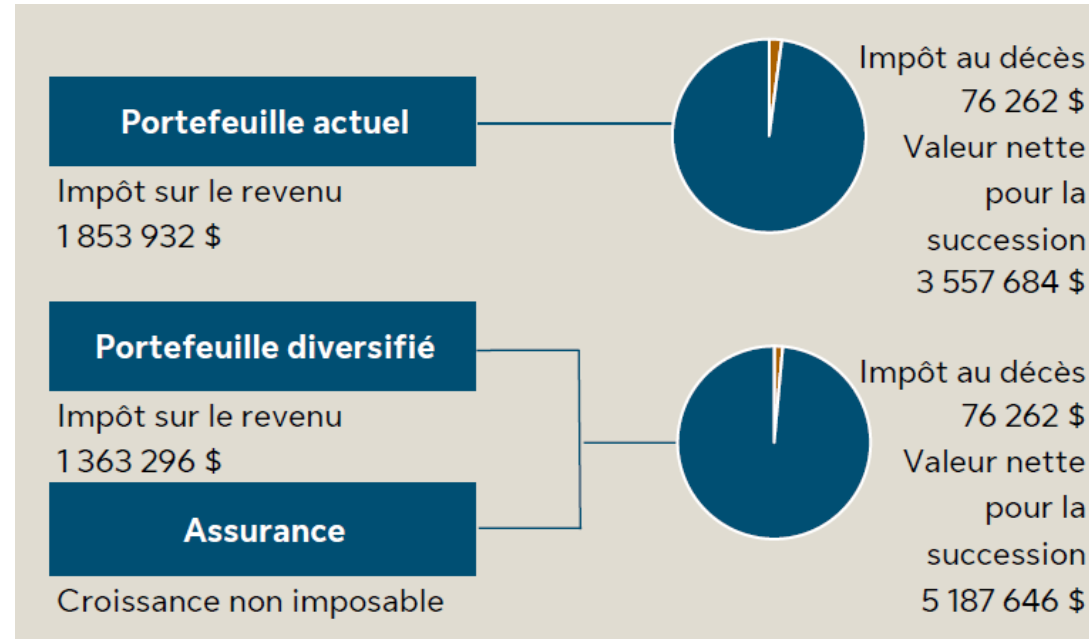
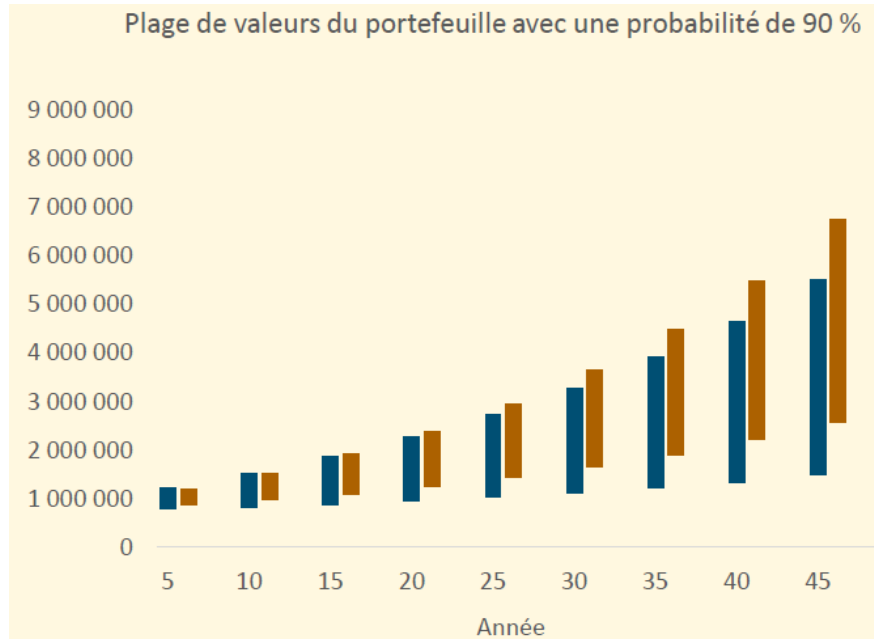


La VU comporte des mécanismes intégrés d'accès aux liquidités qui permettent aux Clients et Clientes de retirer une partie des fonds de leur compte de placement en cas d'invalidité, de maladie ou de blessure, et ce, en franchise d'impôt conformément aux règles fiscales établies. Pour les contrats sur 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.

# Étude de cas – Sam Summer

Examen de la situation dans son ensemble lorsque l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs est adoptée – Analyse du risque, du rendement et de l'efficacité



## TRI

- Un taux de rendement interne net de plus de ¾ % à l'âge correspondant à l'espérance de vie avec une amélioration significative de la croissance après impôt
- Placement clé en main (aucune sélection de fonds)

## Valeur du portefeuille

- L'amélioration de 1,6 M\$ à la 35<sup>e</sup> année correspond à la puissance de la capitalisation de l'assurance combinée à l'efficacité fiscale.
- Il s'agit d'une croissance prudente du patrimoine : aucune stratégie complexe, seulement deux actifs complémentaires qui travaillent en harmonie.

## Écart-type

- L'écart-type passe de 6,00 % à 4,39 %.
- Cela représente 27 % moins de volatilité. Pour un père de 3 enfants, cela représente moins de nuits de sommeil perdues et plus de temps de qualité en famille.

# Étude de cas – Résumé pour Sam Summer

Répondre aux principales préoccupations de Sam et Sarah

**Pour Sam, suivre l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs n'est pas compliqué, c'est plutôt libérateur.**

Un seul outil garanti qui protège ce qui compte le plus sans gestion active

Il s'agit de l'approche moderne de préservation du patrimoine pour les parents qui travaillent.

## Assurance

- ✓ Capital-décès garanti de 1 M\$ et croissance
- ✓ Protection de la famille avec un produit libre d'impôt
- ✓ Liquidité rapide et immédiate pour la succession
- ✓ Couvre le prêt hypothécaire, les études des enfants et le soutien aux parents vieillissants

## Certitude

- ✓ Primes garanties
- ✓ Valeur de rachat garantie (aucune volatilité du marché)
- ✓ Écart-type réduit de 27 %
- ✓ Croissance prévisible et clé en main grâce au compte des contrats avec participation de la Sun Life

## Héritage

- ✓ Montant net supplémentaire de 1,6 M\$ pour la succession (par rapport aux placements traditionnels)
- ✓ Économies d'impôt à vie et au décès
- ✓ Accès à la valeur de nantissement croissante au besoin
- ✓ Histoire simple : « Mon assurance avec participation croît, ma famille est protégée. »

# Étude de cas – Résumé pour Sam et Sarah Summer

Deux stratégies, un objectif familial : protection, croissance et héritage

Avantages combinés pour la famille :

## Prêt hypothécaire et épargne-études

- ✓ Capital-décès combiné immédiat de 3 M\$

## Sécurité financière de la famille

- ✓ 2 M\$ + valeur successorale supplémentaire par rapport à l'approche traditionnelle

## Réduction des risques

- ✓ Réduction moyenne de 30 % de la volatilité du portefeuille avec les deux stratégies

## Économies d'impôt

- ✓ Plus de 1 M\$ d'économies combinées à vie

Les Summer n'ont pas choisi l'assurance plutôt que les placements. Ils ont choisi l'assurance et l'approche de l'assurance-vie comme catégorie d'actifs dans le cadre d'une stratégie moderne de diversification du patrimoine.

Stratégie personnelle pour Sam (assurance avec participation) :

- ✓ **Couverture garantie de 1 M\$** – croissance au moyen des participations
- ✓ **Montant supplémentaire net de + de 1,5 M\$ pour la succession** par rapport au portefeuille traditionnel
- ✓ **Réduction de la volatilité de 27 %** (écart-type qui passe de 6,00 % à 4,39 %)
- ✓ **Placement clé en main** – aucune gestion active requise
- ✓ **Prélèvement des primes sur les participations la 21<sup>e</sup> année** – autopvisionnement par la suite

Stratégie d'entreprise pour Sarah (VU) :

- ✓ **Couverture de 2 M\$** avec une garantie Protection de l'entreprise de 500 000 \$
- ✓ **Montant supplémentaire net de + de 1,2 M\$ pour les bénéficiaires de la succession**
- ✓ **Réduction de 33 % de la volatilité** (écart-type qui passe de 7,00 % à 4,71 %)
- ✓ **Structure d'entreprise fiscalement avantageuse** grâce à la société de portefeuille
- ✓ **Options de placement souples** et transparence