



L'assurance-vie pour les personnes aisées

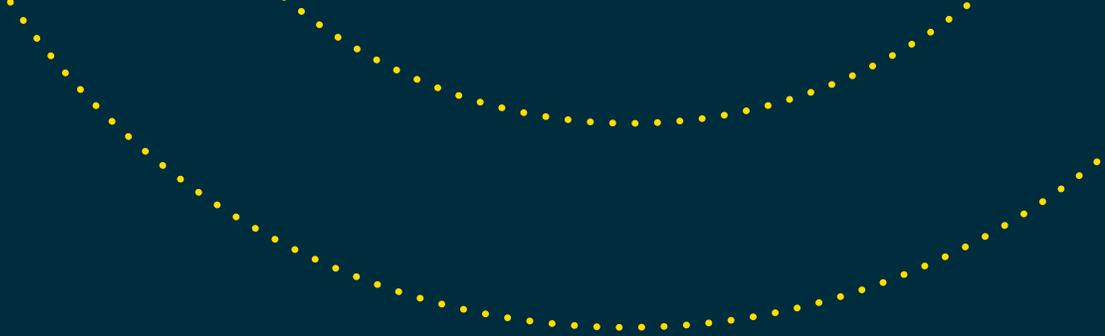
Pour en finir avec les idées reçues



Notre appui. Votre croissance.

Principales observations

- ✓ L'assurance peut aider à maintenir le style de vie des personnes aisées.
- ✓ L'assurance-vie permanente peut protéger ou améliorer le capital financier.
- ✓ L'assurance-vie permanente vaut la peine d'être considérée comme une catégorie d'actif.



Il y a un fond de vérité dans plusieurs mythes, mais d'autres ne résistent tout simplement pas à l'épreuve du temps. Par exemple, autrefois, les parents disaient à leurs enfants de s'habiller chaudement pour ne pas attraper le rhume. Les professionnels de la santé ont brisé ce mythe en découvrant que l'air froid n'a aucune incidence sur le rhume.

Beaucoup de gens croient dur comme fer que plus on a d'argent, moins on a besoin d'assurance-vie. Comme c'est le cas pour beaucoup d'idées fausses, celle-ci semble logique. Mais si on y regarde de plus près, on s'aperçoit que la réalité est bien différente.

Prenons l'exemple d'un couple aisé, d'âge moyen, qui possède une entreprise florissante. Ils possèdent une belle maison et leurs enfants sont adultes et financièrement autonomes. Leur entreprise a prospéré, leur procurant un actif important et un revenu annuel régulier.

L'assurance-vie était essentielle pour ce couple il y a 25 ans lorsque leurs dettes étaient élevées et que leurs enfants étaient jeunes. Aujourd'hui, sans hypothèque et avec des millions de placements et d'actifs commerciaux, ils ne semblent plus avoir besoin d'une assurance-vie.

C'est pourtant le cas.

Le couple bénéficie maintenant d'une sécurité financière plus que suffisante pour subvenir à ses besoins de base. Une chose est toutefois surprenante : les avantages qu'il peut tirer de l'assurance-vie sont plus grands que jamais. C'est pourquoi nous avons préparé ce guide : pour briser les mythes sur l'assurance-vie.

Plus on a d'argent, plus on risque de perdre gros.

Le besoin d'argent ne diminue pas avec la richesse; il augmente. Plus le revenu gagné avant la retraite est important, plus le pourcentage de remplacement du revenu nécessaire au maintien du style de vie à la retraite est élevé.

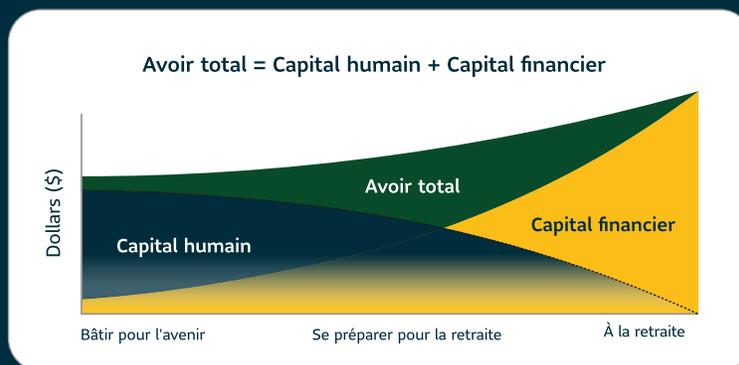
L'assurance-vie peut procurer deux avantages clés aux personnes aisées :

Capital humain

Avantage : Protéger le potentiel d'une personne à gagner un revenu.

Capital financier

Avantage : Faire croître et protéger l'actif qu'une personne possède déjà et qui constitue sa valeur nette (biens immobiliers, entreprise, placements).



L'assurance-vie protège le patrimoine. Qu'est-ce que les personnes aisées doivent protéger?

- **Mythe** : Les personnes fortunées n'ont pas besoin d'assurance-vie.
- **Réalité** : L'assurance peut aider à maintenir le style de vie des personnes aisées.

Capital humain

Protection du revenu et du style de vie

Le besoin de protéger le capital humain diminue habituellement lorsque les personnes approchent de la fin de leur vie active. Il peut toutefois être très important pour les personnes aisées à qui il reste quelques années de vie active et qui veulent maintenir leur style de vie.

Revenons au couple propriétaire d'une entreprise prospère. Supposons qu'ils continuent de tirer un revenu annuel de leur entreprise et ne comptent pas prendre leur retraite avant 10 ans. Un contrat d'assurance temporaire – qui prévoit une protection pendant une période déterminée et est le type d'assurance le plus abordable – peut être mis en place. Il permettra de protéger cette source de revenus en cas de décès prématuré.

Un contrat d'assurance-invalidité pourrait aussi protéger cette source de revenus si l'un des propriétaires de l'entreprise devenait invalide et ne pouvait plus travailler.

Finalement, l'assurance maladies graves – qui verse une somme globale lorsqu'une personne reçoit un diagnostic de maladie grave et survit au-delà du délai d'attente – couvre certains coûts élevés liés à une maladie. Le couple peut utiliser le versement prévu par le contrat pour couvrir diverses dépenses (financement d'un congé de l'entreprise, embauche de personnel à domicile ou au travail, ou gestion des coûts de crédit continus) tout en préservant son épargne.

Les personnes aisées ont adopté un style de vie qu'elles souhaitent maintenir. Elles ne devraient pas sous-estimer les répercussions d'une maladie grave sur celui-ci.



Les gens ciblent généralement un ratio de remplacement du revenu de 100 % pour assurer le maintien de leur style de vie à la retraite. Ce ratio est fondé sur le revenu dont un travailleur dispose pour couvrir ses dépenses personnelles avant et après la retraite.

— D^{re} Bonnie-Jeanne MacDonald, Replacing the Replacement Rate: A Better Way to Determine Retirement Income Adequacy, Society of Actuaries (International News), 2017.

70 %

de probabilités qu'une personne qui atteint l'âge de 65 ans ait besoin de soins de longue durée avant son décès.

— LongTermCare.gov, Department of Health and Human Services des États-Unis, 2020



- **Mythe** : Le besoin d'assurance diminue avec la richesse.
- **Réalité** : L'assurance-vie permanente peut protéger ou améliorer le capital financier.

Capital financier

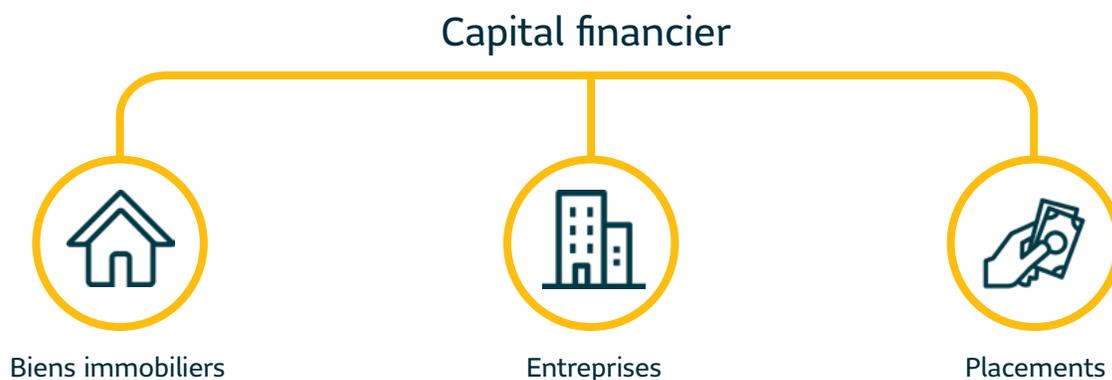
Planification successorale, de l'entreprise et du style de vie

L'assurance-vie protège le « capital humain ». Le mythe selon lequel l'assurance-vie n'est pas une solution pour les personnes aisées empêche toutefois celles-ci de profiter des avantages liés au capital financier.

Alors que le patrimoine croît, le besoin en matière de planification successorale, de l'entreprise et du style de vie augmente aussi. L'assurance-vie joue alors un rôle précieux, pour protéger le patrimoine, mais aussi pour le faire fructifier.

Voici un aperçu des façons d'utiliser l'assurance pour protéger ou améliorer le capital financier.

Alors que le patrimoine croît, le besoin en matière de planification successorale, de l'entreprise et du style de vie augmente aussi.



Pour des objectifs de placement sûrs, l'assurance en tant qu'autre catégorie d'actif

Lorsque nous songeons aux catégories d'actif, nous pensons habituellement aux placements sous forme d'actions, d'obligations, de biens immobiliers et de liquidités. Les contrats d'assurance-vie permanente peuvent dégager des taux de rendement après impôt supérieurs aux placements plus traditionnels comme les certificats de placement garanti (CPG) ou les obligations d'État.

Une fois qu'une personne maximise ses occasions d'épargner de façon fiscalement avantageuse (régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), régimes de retraite individuels (RRI) et comptes d'épargne libre d'impôt (CELI)), ses choix sont limités en ce qui a trait au report ou aux économies d'impôt. Un contrat d'assurance permanente peut être avantageux pour ceux qui ont une épargne suffisante pour financer leurs besoins de revenu de retraite et qui cherchent à minimiser l'impôt et à maximiser la valeur de leur patrimoine :

1

Capital-décès
libre d'impôt

2

Croissance fiscalement
avantageuse des
placements

3

Élimination des frais
de règlement de la
succession comme les
frais d'homologation

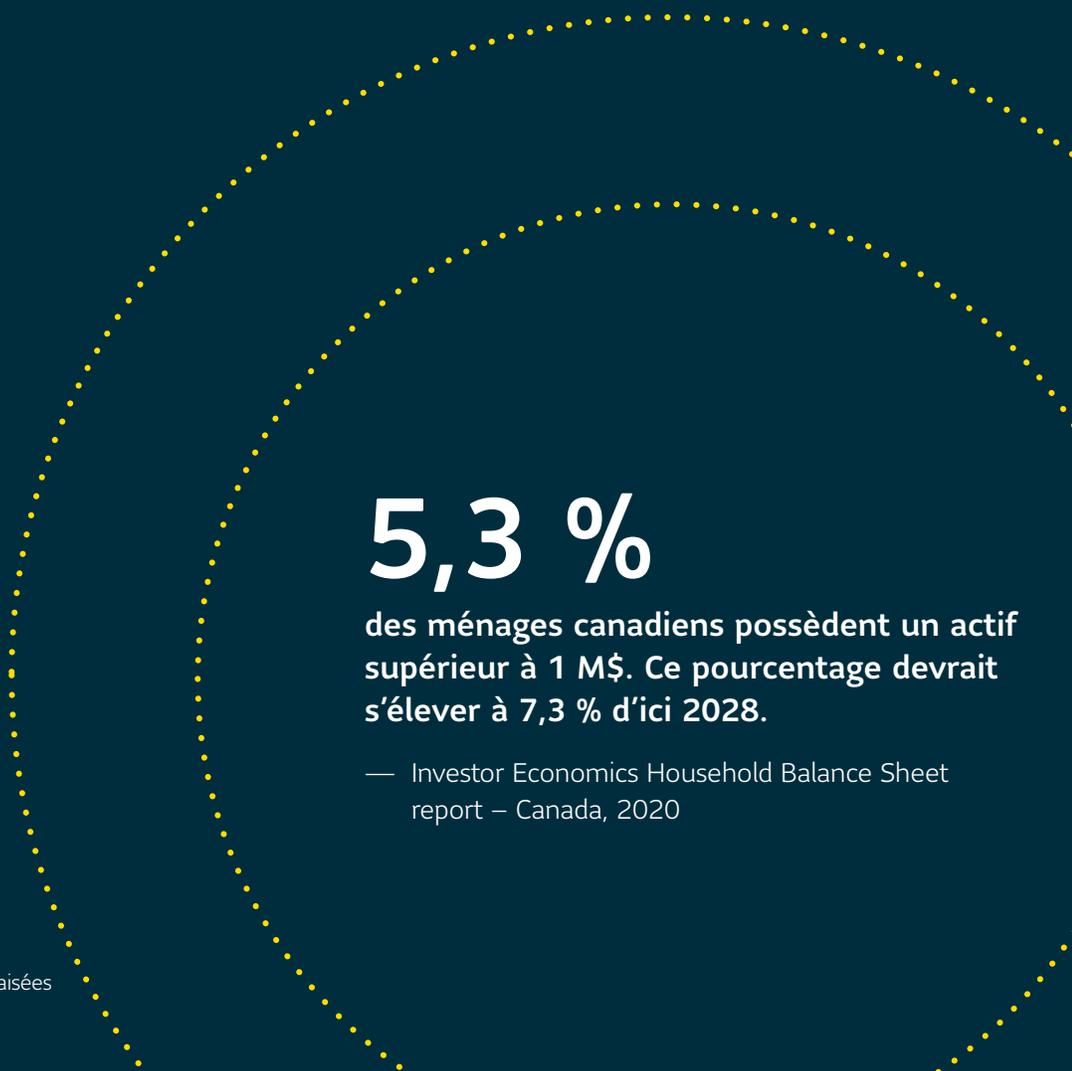
Procurer un revenu de retraite libre d'impôt supplémentaire

L'assurance-vie permanente peut être un excellent moyen d'augmenter la valeur du patrimoine. Elle peut aussi procurer une source de revenu de retraite fiscalement avantageuse supplémentaire.

La méthode la plus couramment employée consiste à utiliser la valeur de rachat du contrat en garantie d'un prêt d'une institution financière. L'institution financière accorde à la personne une série de prêts, pour lesquels le contrat d'assurance sert de garantie. En vertu des lois fiscales actuelles, les fonds empruntés sont libres d'impôt.

La convention de prêt peut être structurée de sorte qu'aucun intérêt n'est payable sur ces prêts jusqu'au décès. Au décès, une partie du capital-décès sert à rembourser les prêts et l'excédent est versé en franchise d'impôt aux bénéficiaires désignés.

On peut également accéder à la valeur du contrat d'assurance au moyen d'un retrait de la valeur de rachat du contrat ou d'une avance sur contrat directement auprès de la compagnie d'assurance. Un retrait ou une avance peut toutefois entraîner des conséquences fiscales en fonction du coût de base rajusté du contrat. C'est pourquoi une convention de prêt d'une autre institution financière est la méthode la plus souvent utilisée pour créer un revenu de retraite supplémentaire.



5,3 %

des ménages canadiens possèdent un actif supérieur à 1 M\$. Ce pourcentage devrait s'élever à 7,3 % d'ici 2028.

— Investor Economics Household Balance Sheet report – Canada, 2020

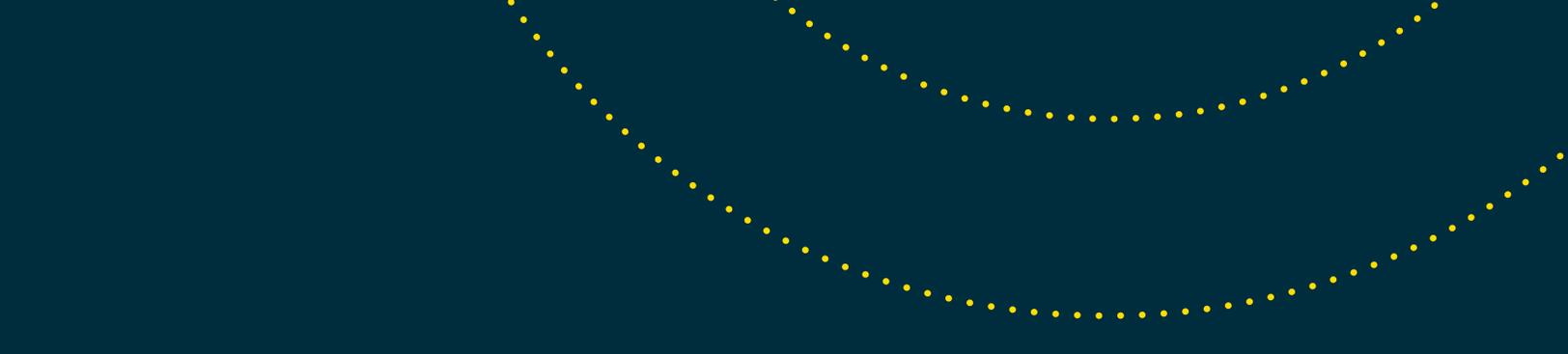


Tirer le maximum des dons de bienfaisance

Bon nombre de personnes aisées aimeraient faire des dons de bienfaisance importants au-delà de leur soutien annuel. Toutefois, elles (ou leur succession) ne disposent pas toujours de liquidités suffisantes. Une solution abordable consiste à utiliser l'assurance-vie pour faire un legs de charité.

À cette fin, la personne fait une demande d'assurance permanente. Une fois la demande approuvée, elle transfère la propriété du contrat à l'organisme caritatif de son choix, et désigne celui-ci comme bénéficiaire. La personne paie la prime annuelle et obtient un reçu fiscal pour ce montant.

L'organisme caritatif reçoit le montant du capital-décès, pourvu que la personne continue d'effectuer les paiements de prime. L'assureur effectue le versement du capital-décès hors de la succession. Ainsi, l'organisme caritatif reçoit le produit de l'assurance-vie rapidement, sans devoir payer des frais d'homologation sur ce montant. Le produit de l'assurance peut aussi remplacer le coût d'un legs caritatif au décès. La personne fait un legs caritatif direct dans son testament. Le crédit d'impôt pour don caritatif sert à réduire l'impôt sur le revenu que doit payer la succession. Le produit du contrat d'assurance-vie est versé aux enfants ou autres bénéficiaires pour compenser le coût du don caritatif et veiller à ce qu'ils reçoivent l'héritage prévu.



Couvrir la facture fiscale liée à la succession ou répartir le patrimoine

Lorsqu'une personne décède, elle est réputée avoir disposé de tous ses biens en capital. Sa succession doit couvrir l'impôt sur tous les gains en capital. Les placements fiscalement avantageux détenus dans des régimes enregistrés (p. ex., REER et FERR) deviennent entièrement imposables au décès, à moins d'être transférés à un bénéficiaire admissible, comme un conjoint ou un enfant mineur.

Il peut y avoir d'autres frais. Les frais d'homologation, payables à l'État par la succession pour confirmer la validité d'un testament, peuvent représenter des milliers de dollars selon la province de résidence. Au Québec, les frais d'homologation ne s'appliquent pas. Des frais de vérification par un tribunal s'appliquent toutefois aux testaments non notariés.

Le produit d'un contrat d'assurance-vie peut être un moyen idéal de couvrir la totalité ou une partie des frais liés à la succession. Le capital-décès est non imposable. Il peut fournir à la succession les liquidités nécessaires pour éviter la vente de l'actif non liquide (p. ex., chalet ou entreprise) pour couvrir les obligations de la succession.

Ces liquidités peuvent également servir à répartir le patrimoine entre les bénéficiaires. Supposons que le propriétaire d'une entreprise souhaite qu'un enfant en assume la propriété et le contrôle. Le produit de l'assurance-vie peut alors servir à fournir une part égale de la succession aux autres bénéficiaires tout en évitant la vente d'autres actifs.

Utilisation de l'assurance pour une entreprise

L'assurance peut jouer divers rôles pour un propriétaire d'entreprise :



Financer une convention d'achat et de vente :

S'il y a plusieurs propriétaires, une convention d'achat-vente établit les conditions (comme le décès, l'invalidité, la non-contribution en raison d'une maladie grave) en vertu desquelles un propriétaire a le droit d'acheter la part d'autres propriétaires.

Une convention efficace doit être financée de manière à ne pas imposer de fardeau financier à l'entreprise ou au partenaire dont la part est rachetée. L'une des solutions les plus efficaces est de souscrire une assurance-vie, une assurance-invalidité et une assurance maladies graves pour chaque propriétaire. Si le propriétaire décède ou devient invalide ou malade, l'entreprise (ou les propriétaires survivants) peut utiliser le produit de l'assurance pour racheter sa participation.



Fournir une protection contre la perte d'un collaborateur essentiel :

Perdre un propriétaire ou un employé essentiel en raison d'un décès, d'une invalidité ou d'une maladie grave peut avoir des conséquences dévastatrices sur l'entreprise. L'entreprise perd la collaboration d'un membre précieux, les créanciers peuvent retirer leur financement et les Clients peuvent aller ailleurs. Cela peut aussi entraîner des frais importants liés au recrutement et à la formation d'un remplaçant approprié.

L'assurance-vie, l'assurance-invalidité et l'assurance maladies graves peuvent fournir les fonds nécessaires à l'exploitation de l'entreprise si un collaborateur essentiel est atteint d'une maladie, subit un accident ou décède. L'entreprise est le bénéficiaire du contrat. Les fonds peuvent notamment être utilisés pour recruter ou former un remplaçant, fournir des liquidités supplémentaires pour remplacer une baisse du revenu de l'entreprise ou payer les fournisseurs.



Transferts fiscalement efficaces :

La structure des conventions d'assurance peut aussi permettre que la totalité ou une partie du produit de l'assurance soit versé aux actionnaires de l'entreprise sous forme de dividendes en capital libres d'impôt. Ces conventions peuvent être structurées de diverses façons, selon la situation et l'objectif de l'entreprise.

- **Mythe** : L'assurance n'a pas sa place dans le portefeuille des personnes aisées.
- **Réalité** : L'assurance-vie permanente vaut la peine d'être considérée comme une catégorie d'actif.

L'occasion liée à l'assurance

Il est temps de briser le mythe suivant : l'assurance n'a pas sa place dans le portefeuille des personnes aisées. Alors que l'âge et le patrimoine augmentent, ce qui était une dépense nécessaire pour se protéger devient une occasion financière intéressante.

Les produits d'assurance peuvent être avantageux pour les propriétaires d'entreprise assurables et les personnes aisées. Ils leur permettent d'augmenter le revenu de retraite, de protéger leur entreprise et leur patrimoine, et de transférer leur patrimoine de façon fiscalement avantageuse. C'est un investissement qui vaut la peine d'être envisagé.

Les personnes aisées peuvent penser qu'elles n'ont pas **besoin** d'une assurance, mais **vouloir** en souscrire une.

<p>Avoir besoin d'une assurance temporaire (protection du capital humain)</p>	<p>Vouloir une assurance permanente (protection du capital financier)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Remplacement du revenu en cas de décès prématuré d'un collaborateur essentiel ou du soutien de la famille • Obligations d'achat-vente d'un actionnaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Protection de la valeur d'un portefeuille de placements en cas de maladie • Transmission du patrimoine d'une génération à l'autre • Catégorie d'actif à risque faible • Outil de répartition du patrimoine • Dons philanthropiques • Transfert fiscalement avantageux de l'actif d'une société • Financement des obligations fiscales

L'assurance-vie et les personnes aisées

Pour en finir avec les idées reçues

L'assurance peut aider à maintenir le style de vie des personnes aisées.

Le besoin d'argent et de liquidités ne diminue pas avec la richesse; il augmente. Plus le revenu gagné avant la retraite est important, plus le pourcentage de remplacement du revenu nécessaire au maintien du style de vie à la retraite est élevé.

L'assurance-vie permanente peut protéger ou améliorer le capital financier.

Alors que le patrimoine croît, le besoin en matière de planification successorale, de l'entreprise et du style de vie augmente aussi. L'assurance-vie joue alors un rôle précieux, pour protéger le patrimoine, mais aussi pour le faire fructifier.

L'assurance-vie permanente vaut la peine d'être considérée comme une catégorie d'actif.

Généralement, l'avantage pour la succession au décès est beaucoup plus grand lorsqu'une partie de l'argent provient d'un contrat d'assurance-vie permanente plutôt que de placements non enregistrés. Le décès étant une certitude, l'assurance-vie permanente vaut la peine d'être considérée comme une catégorie d'actif.

BIOGRAPHIE :

Wayne G. Miller, BMATH, ASA, ACIA

Vice-président associé, marketing et développement des affaires, Sun Life

Mener la révolution du secteur du conseil.

Au cours de sa carrière de 30 ans à la Sun Life, le respect de M. Miller pour les conseillers et la valeur de leurs conseils n'a cessé de croître. Il détient le titre d'associé de l'Institut canadien des actuaires et de la Society of Actuaries. Il a consacré les 10 premières années de sa carrière au développement de produits, puis il est passé du côté du marketing et de la distribution.

Dans le cadre de ses fonctions, il supervise le marketing interentreprises ainsi qu'une équipe de leaders éclairés qui remettent les choses en question et inspirent les conseillers. Cette équipe se concentre sur 1) le perfectionnement professionnel, 2) la gestion des pratiques, 3) le marketing et la promotion de la marque ainsi que 4) l'engagement des Clients.

Il a un profond respect pour les efforts cruciaux que déploient chaque jour les conseillers pour apporter aux Clients une tranquillité d'esprit inestimable. Il s'engage aussi à fournir aux conseillers des outils novateurs, du coaching et de l'information pour qu'ils puissent aider les Clients à maîtriser les notions financières. « Ne pas avoir de regrets », tel est le cœur de sa philosophie. C'est pourquoi il mène la révolution du secteur du conseil – un mouvement considéré par tous les Canadiens comme un héritage de valeur parce qu'ils comprennent et respectent le secteur des services financiers et les conseillers qui le servent.

Ces renseignements vous sont donnés à titre indicatif seulement. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, ne fournit pas de conseils d'ordre juridique, comptable ou fiscal, ni aucun autre conseil de nature professionnelle. Avant de donner suite à une demande d'un Client, veuillez lui préciser qu'il vaut mieux qu'il consulte un professionnel spécialisé qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique et fiscal.



L'Institut canadien de planification financière (CIFP) considère que les concepts présentés dans ce dossier de réflexion sont crédibles et constituent des réflexions bien documentées à l'intention de conseillers et des Clients qui établissent des plans de retraite. Pour en savoir plus sur le CIFP, visitez le site www.cifp.ca (en anglais seulement).

Notre appui. Votre croissance.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2020. 820-5038-12-20

