DON D'ASSURANCE VIE

Crée un don de bienfaisance substantiel

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Assurance et placements

Avec simplicité, rapidité et facilité[MD]

Empire Vie[MD]

Table des matières

1
Don d'assurance vie

2
Optimisez la valeur de vos dons de bienfaisance
Fonctionnement

3
Les avantages
À qui s'adresse cette stratégie

4
Étude de cas

Don d’assurance vie

Le concept du don d’assurance vie est une stratégie de création de legs conçue pour établir un legs immédiat et important pour l’organisme de bienfaisance de votre choix, au moyen d’une partie d’une succession que les gens n’ont pas l’intention de dépenser.

Optimisez la valeur de vos dons de bienfaisance

- Beaucoup de gens ignorent qu'ils peuvent créer un don de bienfaisance beaucoup plus substantiel au moyen de l'assurance vie.
- Toute personne en santé peut souscrire une police d'assurance vie dans le but d'en donner le produit à un organisme de bienfaisance. Si l'organisme de bienfaisance est désigné à titre de titulaire, le donateur pourrait alors recevoir un feuillet d'impôt pour les primes qu'il a payées afin de maintenir la police en vigueur.
- Si l'organisme de bienfaisance est désigné à titre de bénéficiaire de la police ou par testament au moyen de la succession de la personne, le capital assuré est admissible à un crédit d'impôt (jusqu'à 100 % du revenu) pour l'année du décès du donateur et pour l'année précédente.

Fonctionnement

- Vous pouvez augmenter de façon importante votre don total à un organisme de bienfaisance en utilisant vos dons de bienfaisance pour acheter une police d'assurance vie dont le titulaire et le bénéficiaire est l'organisme en question.
- Les Canadiens et les Canadiennes peuvent donner jusqu'à 75 % de leur revenu net dans une année afin de demander le crédit d'impôt pour dons de bienfaisance. Les paiements en trop peuvent être reportés jusqu'à 5 ans. La limite applicable aux dons de bienfaisance est de 100 % du revenu net d'un particulier pour l'année du décès et pour l'année d'imposition qui précède immédiatement celle-ci.
- La stratégie du don d'assurance vie a recours à une police d'assurance vie permanente, ce qui permet de créer un legs après impôts immédiat et plus important qu'il ne serait possible avec d'autres placements. Si l'organisme est désigné à titre de titulaire et de bénéficiaire de la police d'assurance vie, chaque prime versée est considérée comme un don. Ainsi, la personne payant les primes aura droit à un crédit d'impôt.
- Le produit peut être à l'abri des créanciers et exempt de frais d'homologation.

Offrez au moins 80 % d'argent en plus* à l'organisme de bienfaisance de votre choix, sans augmenter vos dons

* Selon l'exemple aux pages 10 et 11, pourvu que les primes soient payées

Les avantages

Pourquoi utiliser la stratégie du don d'assurance vie?

Pour les personnes admissibles et les organismes de bienfaisance enregistrés, cette stratégie permet d'obtenir :

1. un moyen rentable d'augmenter de façon importante la valeur d'un legs à un organisme de bienfaisance de leur choix;
2. une réduction du temps et du coût de règlement de la succession si un organisme de bienfaisance est nommé à titre de bénéficiaire;
3. une protection possible contre les créanciers pour le particulier et les organismes de bienfaisance nommés à titre de bénéficiaires;
4. le choix pour les donateurs d'obtenir une épargne fiscale immédiate ou de la transmettre à la succession;
5. la tranquillité d'esprit de savoir que les dons seront versés selon les volontés du donateur pourvu que les primes soient payées.

À qui s'adresse cette stratégie?

Cette stratégie est conçue principalement pour les personnes :

- qui souhaitent accroître considérablement la valeur nette de leur succession afin de fournir un legs plus important à un organisme de bienfaisance de leur choix;
- qui disposent d'un revenu suffisant pour s'engager à payer des primes régulières en vue de mener le programme à terme;
- qui ont suffisamment d'actifs et de liquidités pour s'assurer un style de vie aisé;
- qui souhaitent constituer un don de bienfaisance par des cotisations régulières et remettre ce don à titre de legs successoral.

Voici Paul et Anne

Paul et Anne donnent tous deux 750 $ par année à l'organisme de bienfaisance de leur choix. Depuis quelque temps, ils se demandent comment ils pourraient transformer cette cotisation annuelle en un don de bienfaisance plus considérable. Puisque Paul et Anne savaient déjà que certaines personnes ont recours à l'assurance vie en vue de verser un montant plus important à un organisme de bienfaisance, ils se sont renseignés sur le sujet auprès de leur conseiller en sécurité financière.

Paul
Homme de 62 ans,
non fumeur,
en santé, style de vie actif

Anne
Femme de 60 ans,
non fumeuse,
en santé, style de vie actif

Objectifs

- Créer un legs important à l'intention de l'organisme de bienfaisance enregistré de leur choix au moyen de petits dons mensuels;
- Offrir la garantie que le legs ne sera pas contesté;
- Optimiser les avantages fiscaux.

Occasion

Les récentes compressions gouvernementales ont augmenté le recours des organismes de bienfaisance aux dons privés. Heureusement, les données démographiques des donateurs présentent des occasions considérables pour les organismes de bienfaisance et les institutions. Selon des estimations, une génération devrait léguer environ un billion de dollars à la génération suivante au cours des 20 prochaines années. Ce transfert de patrimoine combiné aux récentes modifications fiscales renforce l'attrait des dons de bienfaisance. Une étude a démontré que :

- seuls 44 % des Canadiens font un testament
- seuls 7 % de ceux qui font un testament incluent un legs caritatif[1]
- 42 % ont répondu qu'ils envisageraient d'inclure un legs caritatif dans leur testament[2]
- 3,7 % des utilisateurs de LegalWills.ca en 2014 ont inclus un legs caritatif dans leur testament
- 80 % des legs caritatifs sont réalisés par des personnes de plus de 80 ans, à leur décès[3]

[1] « Who Gives, Statistics on Giving », Statistique Canada, 2019
[2] Les dons de bienfaisance des Canadiens, Statistique Canada, 2010
[3] Russell James, « Planned Giving: the state of charitable bequests in Canada ».

Trouver une solution

Après avoir rencontré Paul et Anne, leur conseiller a évalué plusieurs approches en vue d'assurer un don plus important à l'organisme de bienfaisance de leur choix. Le conseiller leur recommande la stratégie de dons de bienfaisance au moyen de l'assurance vie de l'Empire Vie pour les raisons suivantes :

Stratégie

- Permet de créer un legs important au moyen de l'assurance vie;
- Permet une déduction fiscale dès maintenant;
- Permet de créer un legs beaucoup plus important grâce à l'assurance vie que ce qu'il aurait été possible d'épargner au moyen d'un compte non enregistré.

Fonctionnement du don d'assurance vie

Le donateur organise l'achat d'une police d'assurance vie en son nom avec l'organisme de bienfaisance.

Il reçoit une déduction fiscale pour la prime annuelle qu'il paie.

L'organisme de bienfaisance détient l'assurance vie et en est bénéficiaire.

Au décès du donateur, le produit de l'assurance vie est versé en franchise d'impôt à l'organisme de bienfaisance, hors de la succession du donateur.

Considérations liées à la propriété de la police et au bénéficiaire

Il existe plusieurs options et chacune d'entre elles est valable selon les objectifs du donateur.

Nommer l'organisme de bienfaisance à titre de titulaire et bénéficiaire de la police est une façon simple de s'assurer d'obtenir les crédits d'impôt annuels pour les primes versées. Le donateur, qui est la personne assurée, verse alors une somme égale au montant des primes d'assurance vie annuelles à l'organisme de bienfaisance (tout en gardant à l'esprit la règle du revenu imposable des 75 %), qui paye ensuite les primes à l'assureur. Les primes données ne doivent pas excéder le quota de dons non dépensés (pour les fondations publiques et les organismes de bienfaisance).

Une variation courante consiste à ce que le client donateur fasse des paiements réguliers directement à l'assureur afin de maintenir la police d'assurance vie en vigueur. Après avoir fourni une confirmation du paiement des primes à l'organisme de bienfaisance, le donateur obtient un reçu de don pour les primes payées.

Autrement, le donateur peut faire une cession absolue d'une police qu'il détient déjà en son nom à l'organisme de bienfaisance. À la date de la cession, la valeur de rachat de la police, en plus des primes pour l'année en question, sera traitée comme des dons de bienfaisance admissibles, moins tout avantage reçu par le donateur. Si le don est fait dans les trois années suivant l'achat de la police d'assurance vie ou dans les dix années suivant cet achat s'il est raisonnable de présumer que la police a été acquise avec l'intention d'en faire don, la valeur du don est réputée égale au montant le moins élevé entre la juste valeur de marché de la police d'assurance vie et son coût de base rajusté. Le donateur pourrait devoir inclure une partie de la valeur de la police en revenu puisqu'il est réputé avoir disposé de la police aux fins de l'impôt. Le donateur continue à verser les primes à l'assureur. L'organisme de bienfaisance envoie un reçu pour la déclaration fiscale au donateur lorsqu'il reçoit la preuve du paiement des primes.

L'approche la plus courante, qui est certainement la plus simple, consiste à nommer l'organisme de bienfaisance à titre de bénéficiaire. Cette approche permet d'éviter que le testament ne soit contesté. Elle évite également les problèmes et les coûts de règlement de la succession, ainsi que les inquiétudes concernant les créanciers.

Le donateur peut également nommer sa succession à titre de bénéficiaire : le testament doit alors indiquer clairement le bénéficiaire du produit de l'assurance, le montant qui lui est versé et la façon dont le produit sera distribué.

La recommandation

Le conseiller de Paul et d'Anne leur suggère l'assurance vie permanente avec participation AssurMax[MD] 100 de l'Empire Vie, avec des primes viagères et l'option de participation de la protection enrichie. Cette option de participation utilise la participation annuelle de la police pour fournir le montant de protection le plus élevé en fonction de la prime dans les premières années de la police.

Structure de la police : **Conjointe payable au dernier décès**

Âge équivalent unique : **Homme non fumeur de 51 ans**

Protection initiale : **100 000 $**

Prime annuelle : **1 927,28 $**

Au moyen du logiciel d'illustrations Envision de l'Empire Vie, leur conseiller a créé une présentation du concept du don d'assurance vie afin de l'aider à souligner les avantages de cette stratégie par rapport à un placement dans un compte non enregistré.

Voici un survol des hypothèses ayant servi à créer la présentation du concept :

Hypothèses du concept

ASSURÉS :

Assuré 1 : ..... Paul,
Homme de 62 ans non fumeur

Assurée 2 : ..... Anne,
Femme de 60 ans non fumeuse

Produit

Nom ..... 100 000 $, AssurMax
Conjointe payable au dernier décès
Primes viagères (49 ans)

Autre investissement

Distribution de la croissance.....100 % en intérêts
Taux d'impôt effectif sur les intérêts.....48,00 %
Taux de croissance annuel prévu.....3,00 %

Année de la police	Investissement annuel	Autre investissement			Police d'assurance vie			
		Croissance annuelle	Impôt à payer	Prestation à l'organisme de bienfaisance	Don total	Partie exonérée d'impôt	Prestation à l'organisme de bienfaisance	Avantage pour l'organisme de bienfaisance
20	1 927	1 345	646	45 529	1 927	880	100 000	54 471
21	1 927	1 424	683	48 194	1 927	880	100 000	51 803
22	1 927	1 504	722	50 906	1 927	880	100 000	49 094
23	1 927	1 585	761	53 658	1 927	880	100 000	46 342
24	1 927	1 668	800	56 452	1 927	880	101 510	45 058
25	1 927	1 751	841	59 290	1 927	880	104 719	45 429
26	1 927	1 837	882	62 172	1 927	880	108 083	45 911
27	1 927	1 923	923	65 100	1 927	880	111 607	46 507
28	1 927	2 011	965	68 072	1 927	880	115 292	47 221
29	1 927	2 100	1 008	71 092	1 927	880	119 146	48 054
30	1 927	2 191	1 051	74 158	1 927	880	123 170	49 012*

Les valeurs indiquées sont à la fin de l'année de la police et sont fournies à titre indicatif seulement. Toute partie non garantie de la valeur de rachat totale et de la protection totale dépend des participations annuelles déclarées pour la police, qui ne sont pas garanties. De plus, les valeurs indiquées présument que les participations sont déclarées chaque année au moyen du barème de participation courant de l'Empire Vie. * L'avantage pour l'organisme de bienfaisance, qui est un montant de 66 % plus élevé au moyen d'une police d'assurance vie à compter de la 30e année de la police par rapport à un autre investissement, s'applique à cet exemple précis seulement. L'avantage d'utiliser une assurance vie par rapport à un autre investissement peut varier selon l'âge, le sexe, l'état de santé et le montant de protection de la personne assurée, ainsi que la date de décès du survivant.

L'illustration de la stratégie du don d'assurance vie fait état de la différence entre le montant du don de bienfaisance disponible au moyen d'une police d'assurance vie par rapport à la valeur accumulée dans un autre investissement.

En comparant les valeurs présentées dans les colonnes « Prestation à l'organisme de bienfaisance », Paul et Anne constatent qu'au moyen de la stratégie du don d'assurance vie, le montant du don de leur police d'assurance vie correspond à près du double du montant obtenu au moyen d'un « autre investissement » à la 30e année de la police.

Le conseiller remplit la proposition d'assurance vie à partir de son bureau au moyen du processus en ligne Rapide & Complet[MD] de l'Empire Vie, alors que Paul et Anne se trouvent dans le confort de leur foyer. Le processus de vente à distance de l'Empire Vie simplifie la soumission d'une proposition pour tous.

La proposition parvient sans délai au siège social de l'Empire Vie. Lorsque la police sera émise, Paul et Anne recevront leur contrat en ligne grâce au processus de livraison en ligne de l'Empire Vie. Les options de vente à distance et de livraison de contrat en ligne du processus Rapide & Complet de l'Empire Vie permettent au conseiller et aux clients de gagner beaucoup de temps puisqu'ils n'ont pas à se déplacer pour remplir la proposition et livrer le contrat de la police. Paul et Anne sont très impressionnés par les fonctionnalités de vente électronique et la livraison de contrat en ligne. Les conseillers, tout comme les clients, trouveront qu'il est simple, rapide et facile de faire affaire avec l'Empire Vie!

Définition de « don »

La définition traditionnelle de « don » en common law nécessite :

- une intention de donner (ce qui appauvrit le donateur et enrichit le receveur);
- un transfert de bien;
- un transfert volontaire, sans obligation contractuelle;
- aucune contrepartie ni avantage au donateur.

La *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) a été modifiée afin de permettre un concept de don selon lequel le donateur reçoit un certain avantage.

Toute personne en santé peut souscrire une assurance vie dans le but de donner le produit de la police à un organisme de bienfaisance. Un don transmis par la succession d'une personne est assujetti à la règle de 100 % du revenu pour la dernière déclaration de revenus et pourrait faire l'objet de frais d'homologation. Le don pourrait également ne pas être à l'abri d'une saisie par les créanciers. Si l'organisme est désigné à titre de bénéficiaire et que la police, une fois émise, lui est cédée, chaque prime versée est considérée comme un don. Ainsi, la personne payant les primes aura droit à un crédit d'impôt. Le produit de la police peut être protégé contre une saisie par les créanciers et n'est pas assujetti aux frais d'homologation.

Tout type d'assurance vie est admissible; toutefois, une police d'assurance vie avec participation à paiement limité est idéale pour un particulier qui a un revenu considérable et qui souhaite payer rapidement sa police. Selon la structure de la police, le titulaire pourrait choisir de verser la valeur de ses participations en plus du capital assuré de base au décès à un organisme de bienfaisance, ce qui augmenterait la valeur du don.

L'information présentée dans ce document est fournie à titre indicatif seulement et ne doit pas être interprétée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie décline toute responsabilité quant à l'utilisation ou à la mauvaise utilisation de cette information, ainsi qu'aux omissions relatives à l'information présentée dans ce document. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre une quelconque décision.

MD Marque déposée de **L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie**.
Les polices sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

Pour découvrir si cette stratégie vous convient, veuillez communiquer avec votre conseiller en sécurité financière ou nous visiter au www.empire.ca.

Assurance et placements – Avec simplicité, rapidité et facilité[MD]
www.empire.ca info@empire.ca

INS-2328-FR-10/19