EXEMPLE DE CAS

Bulletin sur les ventes, l'impôt, la planification successorale, la tarification et les produits

Stratégie de revenu viager garanti et de préservation du capital

Marie est une femme de 65 ans en santé dont le mari est décédé il y a deux ans. Elle a deux filles maintenant adultes qui ont elles-mêmes des enfants. Marie demeure active au sein de sa communauté et attribue sa bonne santé à son style de vie et à son optimisme.

Elle tire ses revenus de la prestation de survivant du régime de retraite de son mari, du Régime de pensions du Canada, de la Sécurité de la vieillesse, d'un modeste portefeuille d'actions et d'un important portefeuille de placements à revenu fixe composé de certificats de placement garanti (CPG) et de bons du Trésor. L'ensemble de ces revenus est assujetti à un taux d'imposition de 40 %.

Marie présente une faible tolérance au risque et est plutôt anxieuse quant à ses placements et à son revenu. Voyons les sommes dont elle dispose dans ses dépôts à terme.

Le total de ses placements à revenu fixe est de 400 000 $, ce qui lui procure un taux de rendement moyen de 4 %.

Malgré son train de vie modeste et ses diverses sources de revenu, Marie s'inquiète de ses besoins futurs de revenu, du contexte prolongé de faibles taux d'intérêt, de la volatilité des marchés, de l'inflation et de l'avenir de ses petits-enfants. Elle souhaiterait bénéficier d'un plus important revenu garanti sans s'exposer à un risque accru. Elle souhaite également laisser un héritage intéressant à ses petits-enfants.

Peter A. Wouters
Directeur, Planification fiscale et successorale et planification de la retraite

Peter A. Wouters collabore avec des conseillers autonomes et d'autres professionnels pour sensibiliser les gens aux enjeux et aux préoccupations auxquels sont confrontés les particuliers bien nantis, les professionnels et les propriétaires d'entreprise. Il contribue à la recherche et à l'élaboration de solutions optimales pour les clients visant à améliorer leur bien-être financier tout en répondant à leurs souhaits et à leurs styles de vie particuliers. Il a donné plus d'un millier d'ateliers, de séminaires et de conseils techniques au pays, tant aux conseillers qu'à la clientèle, sur les enjeux, les concepts et les stratégies liés à la fiscalité, à la planification successorale et à la planification du revenu de retraite. En tant que gérontologue financier agréé, il consacre une bonne partie de son temps à sensibiliser des gens de toutes les professions qui travaillent avec les personnes âgées ou qui sont spécialisés dans les besoins, les attentes et les problèmes propres à ces personnes. Dans ces activités, la planification complète du style de vie tient une place importante.

L'équipe Ventes-Impôt-Planification successorale-Tarification-Produits (Services VIP+) apporte son soutien à l'interne et aux courtiers par l'intermédiaire, notamment, de séminaires, de formations, d'illustrations sur des concepts avancés et de consultations techniques sur des cas spécifiques.

Empire Vie

Rente assurée traditionnelle individuelle

Pour répondre à ses besoins en matière de revenu personnel et à son souhait pour sa succession, son conseiller financier lui suggère d'explorer les avantages d'une stratégie de revenu garanti et de préservation du capital.

Plus précisément, le conseiller propose à Marie d'envisager de consacrer une somme de 250 000 $ tirée de ses placements à revenu fixe à cette stratégie. Marie conserverait 150 000 $ en CPG, surtout sous forme de liquidités, pour les urgences et les loisirs.

	Placements à revenu fixe	Rente assurée traditionnelle
Revenu annuel brut : 4 %	10 000 $	16 711,68 $
Partie imposable	10 000 $	5 416,80 $
Impôt à payer : 40 %	- 4 000 $	- 2 166,72 $
Total partiel	6 000 $	14 544,96 $
Prime d'assurance vie	0 $	- 6 782,50 $
Revenu après impôts	6 000 $	47 762,46 $
Avantage		1 762,46 $
Taux de rendement équivalent avant impôts		5,18 %

À des fins d'illustration seulement. Revenus de CPG : 4 %.
Rente viagère individuelle, aucune période garantie minimale, le 13 novembre 2023, assurance Temporaire à 100 ans, femme non fumeuse

Cette stratégie génère une augmentation de 29,4 % du revenu après impôts, sans augmentation du risque. La préservation du capital est assurée au moyen du montant de protection d'assurance vie permanente de 250 000 $, qui peut être versé libre d'impôt directement aux bénéficiaires désignés et éviter l'homologation et les frais associés au règlement de la succession. Le revenu et la protection sont garantis pour la durée de la vie de Marie. N'oubliez pas qu'elle a mis de côté une somme de 150 000 $ réservée à d'autres fins.

Marie a apaisé ses inquiétudes concernant ses objectifs en matière de revenu et de legs au moyen d'une solution simple et facile à gérer pour elle, ou pour le mandataire qu'elle aura nommé pour gérer ses affaires, si elle devenait inapte à les gérer elle-même.

Elle peut envisager d'autres options au moment de configurer cette stratégie afin de combler d'autres besoins. Nous en fournirons les détails dans les prochains numéros.

Documentation connexe

Rente assurée

L'information présentée dans ce document est fournie à titre informatif seulement et ne doit pas être interprétée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie et ses sociétés affiliées déclinent 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. L'information obtenue auprès de sources tierces est jugée comme fiable, mais la société ne peut en garantir l'exactitude. Veuillez demander conseil à des professionnels avant de prendre une quelconque décision.

MD Marque déposée de **L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie**. Placements Empire Vie Inc. utilise cette marque de commerce sous licence.

L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie
259, rue King Est, Kingston ON K7L 3A8

Assurance et placements – Avec simplicité, rapidité et facilité[MD]

empire.ca info@empire.ca 1 877 548-1881

INV-1449973-FR-12/23