EXEMPLE DE CAS

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

Assurance vie détenue par une société aux fins de la planification successorale personnelle

Francine est conseillère en marketing et formatrice incorporée. Elle possède à la fois une assurance personnelle et une police établie pour l'égalisation de la succession et la protection des gains en capital. Elle souhaite assurer son père pour assurer la liquidité de sa succession afin de couvrir les gains en capital et les impôts sur le revenu à son décès, préservant ainsi l'équilibre de sa succession pour Francine et son frère. Francine veut aussi assurer ses deux enfants mineurs. Elle aimerait que sa société paie les primes afin de profiter des taux d'imposition des petites entreprises. Quels sont les enjeux qui vous viennent à l'esprit?

Il arrive souvent que l'actionnaire d'une société souhaite assurer un membre de sa famille (le plus souvent un parent, ou parfois un conjoint) qui n'a aucun lien avec la société.

Une entreprise pourrait financer une assurance personnelle :

1. sur la vie d'un actionnaire, d'un employé ou d'une personne liée à un actionnaire ou à un employé;
2. lorsqu'un actionnaire, un employé ou une personne liée à un actionnaire ou à un employé est le bénéficiaire d'une police dont l'entreprise est titulaire.

La question principale est de savoir si le titulaire proposé de la police d'assurance vie, soit la société, a un intérêt assurable dans la vie assurée, par exemple un parent n'ayant aucun intérêt financier dans la société et n'y impliquant pas.

Peter A. Wouters,
Directeur, Services de planification fiscale et successorale et de planification de la retraite, Gestion de patrimoine

Peter A. Wouters collabore avec des conseillères et conseillers autonomes et d'autres professionnels pour sensibiliser les gens sur les enjeux et les 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 et clientes visant à améliorer leur bien-être financier tout en répondant à leurs souhaits et à leur style de vie particuliers.
Il a donné plus d'un millier d'ateliers, de séminaires et de conseils techniques à travers le pays, tant aux conseillers qu'aux clients, 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 enregistré, 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 Services Ventes-Impôt-Planification successorale + (Services VIP+) apporte son appui à l'interne et aux courtiers par l'entremise, notamment, de séminaires, de formations, d'illustrations sur des concepts avancés et de consultations techniques sur des cas spécifiques.

Empire Vie[MD]

Exemple de cas

Il est fréquent que cette question ne soit pas abordée au moment de la soumission d'une proposition d'assurance vie ou maladies graves à l'appréciation des risques. Il est primordial de fournir une lettre de présentation complète expliquant ce que le client ou la cliente, par exemple Francine, essaie d'accomplir, après discussion avec son conseiller ou sa conseillère ou conseiller en sécurité financière.

Le fait que la société paie l'assurance d'un membre de la famille n'ayant aucun lien avec l'entreprise entraîne un avantage imposable pour le montant de la prime d'assurance payée chaque année. L'Agence du revenu du Canada a accès à plusieurs dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) pour conférer un avantage, comme évaluer un avantage conféré à un actionnaire aux termes du paragraphe 15(1).

Ici encore, les fonds qui servent à payer la police d'assurance vie sont considérés comme un avantage imposable. Ils constituent une dépense non déductible lors d'un transfert à l'actionnaire selon le paragraphe 15(1) de la LIR et une dépense déductible lors d'un transfert à un employé selon l'alinéa 6(1)(a) de la LIR. L'ARC a confirmé que l'avantage correspondrait aux fonds payés pour couvrir le coût de la police, plutôt qu'au produit versé en vertu de la police.

Il y a un désavantage important à faire payer une entreprise pour une police d'assurance qui appartient à un actionnaire ou dont le bénéficiaire est un actionnaire ou une personne liée à l'actionnaire.

Cette situation peut occasionner des problèmes si l'actionnaire est également un employé; l'avantage imposable pourrait alors être considéré comme celui d'un actionnaire plutôt que celui d'un employé. Une approche préférable serait de classer les paiements comme des bonis, majorés aux fins de l'impôt sur le revenu et à consigner l'entente dans un contrat de travail. Cette stratégie devrait permettre de déduire la totalité des paiements pour la société. En vertu de cette entente, l'actionnaire serait titulaire de la police d'assurance à titre personnel et pourrait désigner la personne ou les personnes de son choix comme bénéficiaire(s).

Vous pensez peut-être qu'une police d'assurance vie est plus rentable lorsqu'on utilise des dollars de la société comparativement à une police détenue par un titulaire individuel. Il faut examiner les conséquences fiscales de chaque scénario et tenir compte de toutes les variables au cas par cas.

Est-il vraiment moins coûteux de facturer à la société une protection personnelle plutôt que de verser un dividende ou un boni plus élevé au titulaire, qui achèterait et paierait la protection à titre personnel? Ne manquez pas notre prochain article à ce sujet.

Notre équipe des Services de planification fiscale et successorale et de planification de la retraite peut vous aider à déterminer la structure de propriété la plus rentable pour répondre à vos besoins.

RÉSERVÉ AUX CONSEILLÈRES ET CONSEILLERS

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. Placements Empire Vie Inc. 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**.
Les polices sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie
259, rue King Est, Kingston ON K7L 3A8 • 1 877 548-1881 • info@empire.ca • empire.ca

Assurance et placements – Avec simplicité, rapidité et facilité MD

INS-1492252-FR-01/24