

# EXEMPLE DE CAS

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

## Rente assurée traditionnelle individuelle



Marie est une femme de 70 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 pension 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 assujéti 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 2,25 %.

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.

2017, N° 1



**Peter A. Wouters**

Directeur, Planification fiscale et successorale et planification de la retraite, Gestion de patrimoine

Peter A. Wouters collabore avec des 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 visant à améliorer leur bien-être financier tout en répondant à leurs souhaits et à leurs styles de vie particuliers. Chaque année, il donne plus d'une centaine 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 Ventes-Impôt-Planification successorale-Tarification-Produits (Services VIP+) apporte son soutien 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.

**Vous pouvez joindre Peter A. Wouters à [peter.wouters@empire.ca](mailto:peter.wouters@empire.ca).**

## Exemple de cas

Pour répondre à ses besoins en matière de revenus personnels et à son souhait pour sa succession, son conseiller financier lui suggère d'explorer les avantages d'une stratégie de production d'un revenu garanti et de conservation 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	5 625 \$	15 784,17 \$
Partie imposable	5 625 \$	2 286,26 \$
Impôt à payer à 40 %	- 2 250 \$	- 914,50 \$
Total partiel	3 375 \$	14 869,67 \$
Prime d'assurance vie	0 \$	10 339,23 \$
Revenu après impôts	3 375 \$	4 530,44 \$
Avantage		1 155,44 \$
Taux de rendement équivalent avant impôts		3,02 % \$

À des fins d'illustration seulement. Revenus de CPG à 2,25 %.

Rente viagère individuelle, aucune période garantie minimale, le 6 mars 2017; AssurMax 100 avec protection enrichie, femme non fumeuse.

Cette stratégie génère une augmentation de 34 % du revenu après impôts. La conservation du capital est assurée au moyen du montant de protection d'assurance vie permanente de 250 000 \$. Le revenu et la protection sont garantis. Après 16 ans, cette stratégie procure un legs croissant aux petits-enfants de Marie. Cette somme pourrait atteindre 400 000 \$ si Marie devait vivre au-delà de 90 ans. Ce montant est semblable à celui dont elle disposait dans son portefeuille à revenu fixe. 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 en cas d'incapacité qu'elle aura nommé pour la gestion de ses affaires.

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.

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. 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. 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.

Placements Empire Vie Inc., une filiale en propriété exclusive de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie, est le gestionnaire des fonds communs de placement Empire Vie et le gestionnaire de portefeuille des fonds distincts de L'Empire Vie. Les placements dans les fonds communs de placement et les fonds distincts peuvent donner lieu à des frais de courtage, à des commissions de suivi, à des frais de gestion et à d'autres frais. **Tout montant affecté à un fonds distinct est placé aux risques du titulaire de contrat, et la valeur du placement peut augmenter ou diminuer.** La brochure documentaire du produit considéré décrit les principales caractéristiques de chaque contrat individuel à capital variable. Les polices de fonds distincts sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

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