

EXEMPLE DE CAS

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

Rente assurée individuelle augmentée



Dans notre dernier article portant sur les rentes assurées individuelles, nous examinons une [structure traditionnelle](#) pour Marie, 70 ans. Penchons-nous maintenant sur une préoccupation qu'ont peut-être Marie et ses filles au sujet d'une rente assurée traditionnelle.

Que se passerait-il si Marie avait besoin d'un montant ponctuel dans les années à venir? Souvenez-vous que la stratégie initiale libérait une somme considérable que Marie pouvait dépenser pour son style de vie, pour offrir des cadeaux à ses enfants et petits-enfants et à d'autres fins. Supposons que cette somme a été dépensée ou affectée ailleurs.

Marie ou ses filles pourraient penser qu'elles ont besoin d'un revenu garanti beaucoup plus important. Elles se demandent ce qui se produirait si le montant de la rente prescrite ne finançait plus la police d'assurance vie de Marie, soit la composante de préservation de la succession de la stratégie. Elles voudraient accorder à Marie une hausse du revenu garanti disponible.

Marie pourrait cesser de payer les primes à partir de son revenu de rente et de choisir de bénéficier d'une assurance vie libérée réduite. Elle pourrait alors allouer le montant total du revenu de la rente à autre chose.

2017, N° 2



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.

Exemple de cas

Supposons que le conseiller de Marie a utilisé AssurMax 100, une police d'assurance vie permanente avec participation spécialement conçue à cette fin. N'oubliez pas que le montant assuré initial aurait été équivalent au capital utilisé pour souscrire la rente, soit 250 000 \$.

Quinze ans plus tard, alors que Marie est âgée de 85 ans et a besoin de soins à domicile ou de sommes supplémentaires pour habiter dans une résidence pour personnes âgées, elle peut cesser de payer les primes de son assurance vie. Sa police d'assurance libérée correspondrait alors à une protection de près de 143 000 \$, offrant ainsi une somme appréciable à ses petits enfants. Marie bénéficierait en outre d'un revenu après impôts de 10 400 \$ chaque année pour subvenir à ses besoins.

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. 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.

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