

EXEMPLE DE CAS

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

Rente assurée individuelle : financement découplé; revenu plus élevé



Dans les deux articles précédents, vous avez fait la connaissance de Marie. 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.

Marie a découvert qu'une rente assurée l'aiderait à atteindre son double objectif, tout en lui offrant une certaine souplesse quant à l'accès à des liquidités maintenant et à l'avenir.

Marie a une sœur plus jeune, Suzanne, âgée de 62 ans. Suzanne est intriguée par la stratégie que le conseiller de Marie a proposée et a mise en place pour sa sœur. Elle aimerait voir comment cette stratégie pourrait s'adapter à sa situation.

Suzanne possède également un considérable portefeuille à revenu fixe parmi ses autres placements. Elle n'a besoin d'aucun revenu supplémentaire pour le moment. Suzanne estime qu'il serait avantageux de planifier maintenant un revenu supplémentaire pour le jour où elle atteindra 70 ans. Comme Marie, elle jouit d'une assez bonne santé. Elle souhaite laisser en héritage de l'argent pour ses deux nièces, les filles de Marie. Comment fonctionnerait cette stratégie dans le cadre d'une planification précoce?

Le conseiller a formulé la recommandation suivante :

Suzanne peut financer la partie de remplacement de capital de cette stratégie maintenant, tandis qu'elle est encore en santé, et continuer de le faire pendant les huit prochaines années. Puisqu'elle s'y prend tôt, les coûts d'assurance seront plus faibles. De plus, la police d'assurance vie sera pleinement libérée lorsque Suzanne mettra en œuvre la partie de revenu de la stratégie à l'âge de 70 ans. Tout le revenu tiré de la rente prescrite pourra être consacré aux fins du style de vie.

2017, N° 3



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

Voici les données de cette stratégie :

	Placements à revenu fixe	Rente assurée découplée
Préservation de capital (prime d'assurance vie sur 8 ans)		16 216,98 \$
Solde de départ du revenu à 70 ans	278 310,78 \$	140 440,13 \$
Revenu annuel brut	6 261,99 \$	8 684,84 \$
Partie imposable	6 261,99 \$	1 102,25 \$
Impôt à payer de 40 %	- 2 504,80 \$	- 440,90 \$
Total partiel	3 757,20 \$	8 243,94 \$
Revenu après impôts	3 757,20 \$	8 243,94 \$
Avantage		4 486,74 \$
Taux de rendement équivalent avant impôts		4,49 %

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.

Le conseiller recommande que la partie initiale de remplacement du revenu commence à 278 311 \$. Il s'agit de la valeur projetée du placement à revenu fixe lorsque Suzanne atteindra 70 ans. De cette façon, la valeur successorale que procure cette stratégie atteindra ou dépassera toujours la valeur du placement à revenu fixe. La partie de revenu garanti de la stratégie commence à ce moment avec l'achat de la rente prescrite. Le revenu après impôts issu de la stratégie est bien plus élevé que le revenu brut du placement à revenu fixe.

À 86 ans, soit l'espérance de vie de Suzanne, le montant prévu pour la succession pourrait atteindre 316 809 \$. Le placement alternatif stagnerait à 278 310,78 \$ puisque la croissance serait dépensée chaque année.

Découpler la stratégie et la mettre en œuvre en deux étapes pourraient en améliorer le rendement de façon marquée comparativement à celui des placements garantis traditionnels.

Nous avons vu dans les exemples précédents que la stratégie traditionnelle fonctionne bien à certains âges clés, par exemple 70 ans. Lorsque vous misez sur la prévoyance et réalisez cette stratégie en deux étapes, on obtient les avantages suivants :

- Vous pourriez être en meilleure santé aujourd'hui que dans 8 à 10 ans.
- Le coût de la partie de préservation du capital de la stratégie au moyen de l'assurance vie est plus faible plus la personne est jeune.
- Commencer à recevoir le revenu plus tard donne l'occasion d'obtenir des montants de revenu plus élevés et une réduction du fardeau fiscal sur le revenu garanti.
- On obtient ainsi un revenu plus élevé la vie durant.
- L'intégration d'un revenu imposable réduit pourrait améliorer l'accès à des prestations gouvernementales, la plupart étant fondées sur le revenu net.

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.

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