



# Analyse des besoins personnels d'assurance vie

Déterminer la protection d'assurance vie appropriée pour les besoins personnels de base

Assurance et placements  
Avec simplicité, rapidité et facilité<sup>MD</sup>



| <b>Estimation des besoins personnels</b>   | <b>Conjoint* 1</b><br>(ou client individuel) | <b>Conjoint 2</b><br>(s'il y a lieu) |
|--|--|--------------------------------------|
| <b>Remplacement de revenu</b><br>Il s'agit d'un calcul simplifié reposant sur des valeurs constantes plutôt que sur les flux de revenus indexés futurs |  |                                      |
| Revenu annuel brut   |  |                                      |
| Taux d'imposition de   | % (tableau 1) du conjoint 1                  |                                      |
| Taux d'imposition de   | % (tableau 1) du conjoint 2                  |                                      |
| Revenu mensuel net   |  |                                      |
| Capital requis __ ans selon le facteur (tableau 2)   |  |                                      |
| <b>Total [A]</b>   |  |                                      |

| <b>Succession et derniers frais</b>         |   |   |
|---|---|---|
| Frais de la succession et derniers frais    |   |   |
| Prêt hypothécaire ou autre dette importante | + | + |
| <b>Total [B]</b>                            |   |   |

| <b>Déclaration de revenus finale</b><br>Il s'agit d'un calcul simplifié; en général, le conjoint effectue un transfert pour reporter l'imposition au deuxième décès. Dans le cas des actifs détenus conjointement, soumettez-les dans la déclaration du conjoint dont l'impôt à payer est le plus élevé afin d'obtenir une juste estimation du fardeau fiscal éventuel. |                             |   |
|---|-----------------------------|---|
| Actifs immobilisés imposables<br>Juste valeur de marché   |                             |   |
| Prix de base rajusté  | -                           | - |
| Gain en capital   |                             |   |
| Gain imposable à 50 %   |                             |   |
| Régime/fonds enregistrés de retraite  | +                           | + |
| Montants assujettis à l'impôt de la déclaration de revenus finale   |                             |   |
| [C] Taux d'imposition de  | % (tableau 1) du conjoint 1 |   |
| Taux d'imposition de  | % (tableau 1) du conjoint 2 |   |

| <b>Legs et dons</b>                     |   |   |
|---|---|---|
| Particuliers, incluant besoins spéciaux |   |   |
| Dons à un organisme de bienfaisance     | + | + |
| <b>Total [D]</b>                        |   |   |

| <b>Total</b><br>Vous pouvez utiliser cette estimation (de laquelle on soustrait toute assurance existante et les liquidités) pour amorcer une discussion avec votre spécialiste de l'assurance. |  |  |
|---|--|--|
| <b>[A] + [B] + [C] + [D]</b>  |  |  |

\* La définition de « conjoint » inclut les époux et les conjoints de fait.

## Taux d'imposition (tableau 1)

Ce tableau montre le taux combiné fédéral et provincial par province selon la tranche de revenu brut, ainsi que le taux d'imposition marginal le plus élevé. Source : Ernst & Young, 2023

| Province       | 25 000 \$ | 50 000 \$ | 75 000 \$ | 100 000 \$ | Taux d'impôt marginal |
|----------------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------------------|
| C.-B.          | 11 %      | 18 %      | 22 %      | 25 %       | 54 %                  |
| Alb.           | 12 %      | 20 %      | 24 %      | 26 %       | 54 %                  |
| Sask.          | 13 %      | 21 %      | 26 %      | 29 %       | 53 %                  |
| Man.           | 16 %      | 23 %      | 27 %      | 31 %       | 53 %                  |
| Ont.           | 12 %      | 18 %      | 23 %      | 27 %       | 53 %                  |
| Qc             | 15 %      | 23 %      | 28 %      | 32 %       | 52 %                  |
| N.-B.          | 14 %      | 21 %      | 26 %      | 28 %       | 51 %                  |
| N.-É.          | 14 %      | 23 %      | 28 %      | 31 %       | 50 %                  |
| Î.-P.-É.       | 15 %      | 23 %      | 28 %      | 31 %       | 48 %                  |
| T.-N.-L.       | 13 %      | 21 %      | 25 %      | 29 %       | 48 %                  |
| T.N.-O.        | 12 %      | 18 %      | 22 %      | 26 %       | 47 %                  |
| Yn             | 13 %      | 19 %      | 23 %      | 26 %       | 47 %                  |
| Nt             | 11 %      | 17 %      | 21 %      | 24 %       | 44 %                  |
| <b>Moyenne</b> | 13 %      | 20 %      | 25 %      | 28 %       | 50 %                  |

## Multiplicateurs – besoins en revenu (tableau 2)

Ce tableau contribue à déterminer le montant de capital qui serait requis pour fournir un revenu donné après impôts selon le nombre d'années sélectionné avant la date prévue de la retraite. Le montant de revenu est traité comme étant constant (c'est-à-dire non indexé selon l'inflation). Il s'agit donc uniquement d'une ligne directrice pour amorcer la discussion. Sélectionnez le taux d'intérêt après impôts représentant l'estimation la plus juste du taux d'intérêt du rendement des placements pour la période considérée.

| Capital requis pour le revenu mensuel voulu |          |
|---|----------|
| Nombre d'années requises                    | Facteur  |
| 10  | 0,008744 |
| 15  | 0,005964 |
| 20  | 0,004573 |
| 25  | 0,003747 |
| 30  | 0,003195 |

### Comment utiliser le tableau :

Diviser le revenu mensuel total dont vous avez besoin par le facteur approprié indiqué ci-dessus. Vous devez sélectionner le facteur correspondant le mieux au nombre d'années pendant lesquelles vous devrez fournir un revenu mensuel à votre famille. Entrez ce résultat dans la colonne appropriée, Conjoint 1 ou Conjoint 2. Par exemple : Si vous déterminez que votre famille a besoin de 2 500 \$ nets par mois pendant les 20 prochaines années :  $2\,500\$ / .004573 = 546\,687\$$ . Il s'agit d'une analyse de la valeur en fonction du temps servant à déterminer le flux de revenu requis en supposant une augmentation annuelle de 3 % de l'inflation et un rendement de 4 % sur le montant de la prestation de décès. Ce calcul est à des fins d'illustration seulement. Différents taux d'inflation et de rendement des placements produiront des résultats différents.

Référence : Taux d'inflation au Canada (I:CIRUMY), YCharts, juin 2023; taux des obligations du Trésor à 30 ans (I:30YTCMR) YCharts, août 2023

# Principaux types de besoins personnels en assurance

|                               | Objectif   | Montant   | Durée  |
|-------------------------------|--|---|--|
| Remplacement du revenu        | Remplacement du revenu du soutien de famille principal   | Généralement calculé selon la valeur actualisée du revenu après impôts; diminue à mesure que la retraite approche ou que les personnes à charge vieillissent et deviennent indépendantes                  | Besoin temporaire jusqu'à la retraite calculé selon l'âge prévu de la retraite moins l'âge actuel, ou pour une période donnée  |
| Succession et derniers frais  | Coûts survenant au décès tels que les frais funéraires, les frais médicaux, le remboursement de dettes, les frais d'homologation/ de succession et autres frais administratifs | Les coûts dépendent des circonstances et des souhaits; peuvent varier de modestes à très élevés, comme une hypothèque à rembourser  | Besoin permanent qui doit être comblé; ce montant et les impôts sont les premières charges sur une succession, à payer avant les bénéficiaires.  |
| Déclaration de revenus finale | Impôt découlant de la disposition réputée des biens en immobilisation et des régimes enregistrés de retraite   | La croissance des biens en immobilisations est imposable, augmente généralement avec le temps; les régimes enregistrés de retraite sont pleinement imposables, augmentant et diminuant selon leur valeur. | Besoin permanent pour la vie; peut être utilisé pour récupérer l'impôt d'une vente de biens en immobilisation; les transferts au conjoint et autres transferts admissibles peuvent permettre de différer l'impôt sur les biens en immobilisation et les régimes enregistrés. |
| Legs et dons                  | Pour subvenir aux besoins des personnes, en particulier des personnes ayant des besoins spéciaux et/ou des organismes de bienfaisance  | La décision est entièrement à la discrétion du titulaire quant aux bénéficiaires et aux montants respectifs.  | Besoin permanent fondé sur les souhaits de la personne, mais pouvant être révisés selon l'évolution des circonstances  |

## Équipe Planification fiscale et successorale et planification de la retraite

L'équipe Planification fiscale et successorale et planification de la retraite est composée de spécialistes dont l'objectif principal est de vous outiller pour aider vos clients et clientes à atteindre leurs objectifs financiers au moyen de stratégies essentielles en matière d'assurance, de patrimoine et de planification.

**Pour obtenir de l'information additionnelle, communiquez avec l'équipe des ventes de l'Empire Vie qui peut accéder à l'équipe et à ses ressources dans le cadre de cas complexes ou plus importants.**



RÉSERVÉ AUX CONSEILLÈRES ET AUX CONSEILLERS

Ce document reflète l'opinion de l'Empire Vie à la date de publication. L'information présentée dans ce document est fournie à titre indicatif seulement et ne doit pas être interprétée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie 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.

<sup>MD</sup> 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

**Assurance et placements – Avec simplicité, rapidité et facilité<sup>MD</sup>**  
empire.ca placement@empire.ca 1 877 548-1881

