

# EXEMPLE DE CAS

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

## Dons planifiés à l'aide de l'assurance vie



Paul et Alice soutiennent depuis longtemps un organisme de bienfaisance local. Ils ont consacré de nombreuses heures au fil des ans et ont contribué de façon régulière à cet organisme qui leur tient à cœur. Leur famille partage leurs sentiments.

Ils ont appris qu'ils pouvaient créer un fonds de dotation pour l'organisme de bienfaisance. Ce fonds permettrait à l'organisme de réduire la pression exercée par les collectes de fonds annuelles, ainsi que de planifier de grands projets demandant une forte capitalisation. Ils sont séduits par l'idée de laisser une somme considérable à l'organisme de bienfaisance à leur décès sans devoir retrancher une partie importante de leur succession actuelle.

Les aînés envisagent souvent de léguer de l'argent à une cause qui leur tient à cœur. Un grand nombre d'organismes de bienfaisance considèrent les legs comme un aspect important de la collecte de fonds et de la planification à long terme. L'assurance vie est utilisée de longue date comme un moyen rentable de faire un legs à un organisme de bienfaisance. Cette stratégie n'est pas réservée aux plus fortunés. Il en faut peu pour que le montant initial d'un don modeste devienne important. Le legs final à l'organisme de bienfaisance pourrait être beaucoup plus grand que ce que le donateur comptait lui léguer par testament.

2016, N° 12



**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

Voici quelques options :

## Legs à un organisme de bienfaisance par testament ou par désignation de bénéficiaire

Paul et Alice sont titulaires d'une police d'assurance vie. Ils peuvent désigner leur succession ou un organisme de bienfaisance à titre de bénéficiaire.

Le testament doit spécifier le produit ou le montant précis revenant à l'organisme de bienfaisance si la succession est le bénéficiaire. L'organisme remet alors un reçu d'impôt pour le produit total reçu. Le crédit d'impôt résultant de l'opération pourrait être attribué à la succession si elle est considérée en tant que succession à taux progressifs. Cette façon de faire offre plusieurs options au donateur.

Si l'organisme de bienfaisance est désigné à titre de bénéficiaire, il reçoit alors directement le produit lors du décès de l'assuré. Le donateur bénéficie alors d'une plus grande confidentialité, puisque le legs ne passe pas par le testament. Il évite ainsi les demandes de paiement des créanciers, ainsi que les frais d'homologation sur le produit.

## Désignation d'un organisme de bienfaisance à titre de titulaire d'une nouvelle police d'assurance vie

Paul et Alice peuvent demander une nouvelle police d'assurance sur leur vie, puis céder la police à l'organisme de bienfaisance dès qu'elle est établie. L'organisme serait alors titulaire et bénéficiaire de la police. Paul et Alice pourraient faire des dons à l'organisme afin de payer les primes que paierait celui-ci. D'autre part, ils pourraient payer les primes directement à l'assureur. Dans les deux cas, l'organisme de bienfaisance devra remettre un reçu d'impôt pour les primes payées pour financer la police.

## Don d'une police existante à un organisme de bienfaisance

Paul et Alice pourraient avoir une ancienne police d'assurance vie dont ils n'ont plus besoin. Ils pourraient alors offrir la police à un organisme de bienfaisance. Celui-ci deviendrait alors le nouveau titulaire et le bénéficiaire de la police. L'organisme remettrait un reçu d'impôt pour le produit de la police. La valeur de la police correspond à la valeur de rachat totale moins toute avance sur la police, conformément à la législation actuelle de l'impôt sur le revenu. Si la police n'est pas libérée du paiement des primes, Paul et Alice recevront des reçus d'impôt sur une base continue pour les primes payées afin de garder la police en vigueur.

Lorsqu'un donateur transfère entièrement une police à un organisme de bienfaisance, l'excédent de la valeur de rachat de la police sur le coût de base rajusté est imposable au titulaire. Le reçu d'impôt devrait couvrir au moins l'impôt exigible, puisque le reçu correspondra à la valeur de la police.

---

Quelle que soit l'approche choisie par le couple, la prestation que recevra l'organisme de bienfaisance sera beaucoup plus élevée que le montant requis pour financer le legs.

Le couple doit considérer l'avantage relatif d'obtenir un reçu d'impôt :

- pour les primes payées;
- pour la valeur de la police au moment du transfert de la propriété; ou,
- pour le capital assuré reçu par l'organisme de bienfaisance au décès du donateur.

Leur conseiller financier, en consultation avec leur comptable, peut leur proposer la meilleure solution selon leur situation.

---

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.

<sup>MD</sup> Marque déposée de L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

Placements Empire Vie Inc. utilise cette marque de commerce sous licence.

