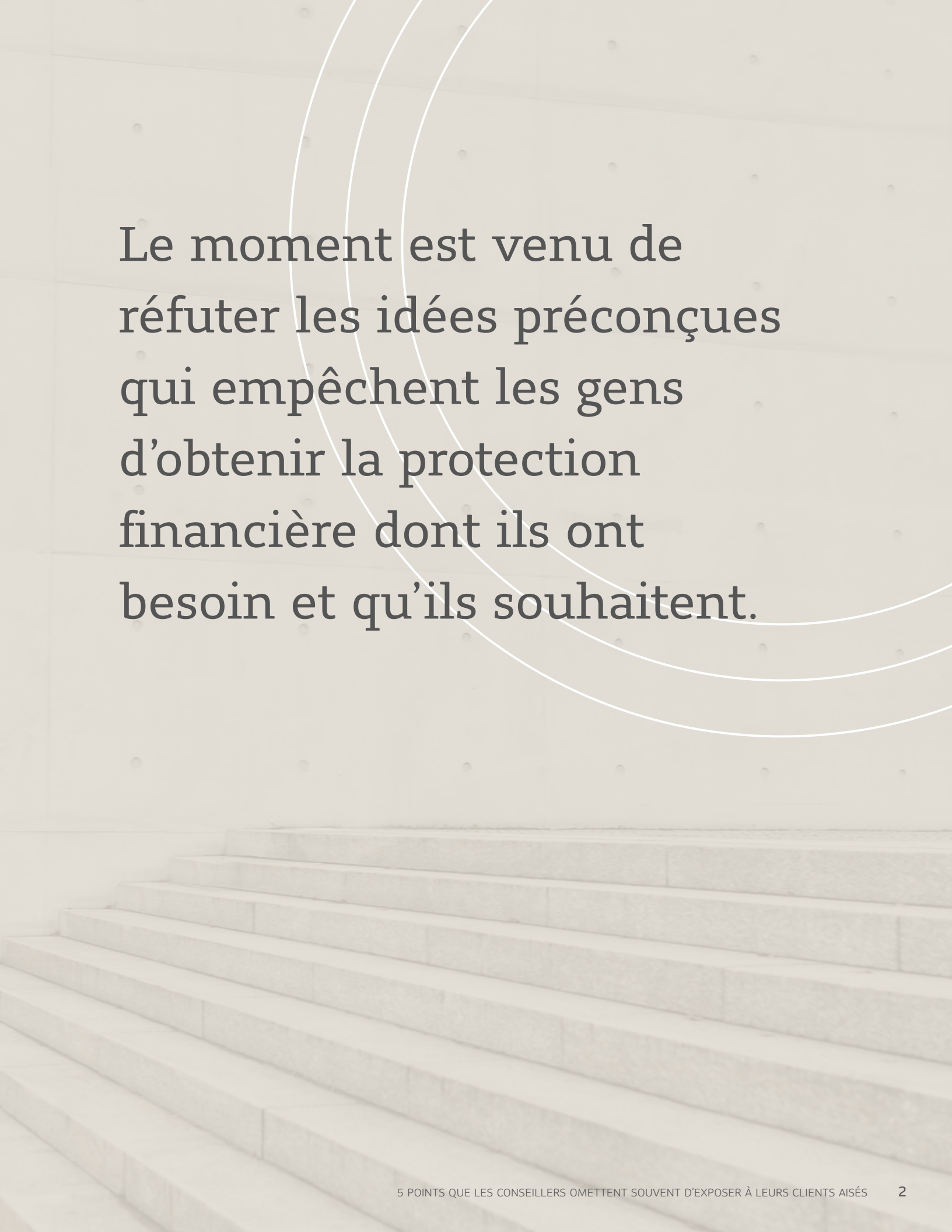




5

POINTS

que les conseillers
omettent souvent
d'exposer à leurs
Clients aisés



Le moment est venu de
réfuter les idées préconçues
qui empêchent les gens
d'obtenir la protection
financière dont ils ont
besoin et qu'ils souhaitent.

La mauvaise réputation injustifiée de l'assurance-vie est un obstacle à la tenue de conversations sur la protection du patrimoine.

Le vendeur stéréotypé qui vous fait souscrire un contrat dont vous n'avez pas besoin, les assureurs qui déclarent faillite ou qui ne paient pas les demandes de règlement, et les coûts élevés qui ne sont jamais récupérés sont des idées préconçues qui demeurent des obstacles aux conversations sur la protection du patrimoine.

Faits à propos de l'assurance-vie

L'assurance-vie a été désignée l'une des dix plus importantes innovations sociales de tous les temps¹. Elle a joué un rôle clé en matière de protection financière depuis les années 1800 et elle continue de jouer ce rôle aujourd'hui, notamment dans la promotion d'une politique sociale et fiscalement responsable.

L'espérance de vie continue d'augmenter au même titre que les besoins liés au financement de la retraite prolongée et des soins de longue durée. Il est donc primordial que les politiques en matière d'assurance et de fiscalité offrent aux Canadiens une protection appropriée. Et, contrairement à ce que vous pourriez croire, l'assurance-vie devient plus importante à mesure que votre patrimoine s'accroît. C'est pourquoi les associations de l'industrie, comme la Conference for Life Underwriting (CALU), militent pour des enjeux clés auprès des organismes de réglementation du gouvernement et des décideurs.

Au cours des années, l'industrie de l'assurance-vie a compris les avantages d'établir des relations harmonieuses afin de s'assurer sur le plan politique une volonté et un capital solides.

La gestion du patrimoine individuel est bel et bien en croissance. Chaque année, les baby-boomers reçoivent de leurs parents des milliards de dollars en héritage. Les professionnels et les propriétaires d'entreprise créent aussi un patrimoine de plusieurs milliards de dollars. On prévoit un transfert de 1,031 billion de dollars d'ici 2028². L'enjeu est considérable. Il est important de rétablir les faits à propos du rôle de l'assurance dans l'enrichissement et la préservation du patrimoine, qu'il ait été gagné ou hérité. Voyons cinq points que les conseillers omettent souvent de vous exposer.

¹ Jeremy Nichols, Pioneer Post, 18 février 2014.

² Investor Economics, *Household Balance Sheet Report*, 2020.

1

Les personnes aisées veulent vraiment de l'assurance

Lorsque leur patrimoine s'accroît, les gens sont assujettis à un taux d'imposition plus élevé et ont un capital excédentaire. Les propriétaires d'entreprise sont généralement à la recherche de solutions pour gérer l'actif qu'ils y ont accumulé. Plus les gens sont fortunés, plus ils s'habituent à un niveau de vie supérieur et plus ils ont à perdre. L'assurance-vie constitue une garantie qui sert à protéger le style de vie de l'investisseur aisé, peu importe ce que l'avenir lui réserve.

L'assurance-vie permanente

pour protéger votre capital financier

L'assurance-vie permanente (assurance-vie entière ou universelle la vie durant) joue souvent un rôle clé dans la planification de la retraite et successorale des investisseurs aisés ayant un patrimoine important. Ce type d'assurance peut être utile aux investisseurs comme suit :

Il permet de provisionner les obligations fiscales :

À votre décès, votre bénéficiaire reçoit le capital-décès libre d'impôt. Grâce à une planification successorale minutieuse et à des directives claires à vos bénéficiaires, vous pouvez utiliser le produit du contrat pour provisionner les obligations fiscales à votre décès. Vous pouvez ainsi préserver la valeur totale de votre succession.

Il permet de transférer de l'actif de façon avantageuse sur le plan fiscal :

Les conventions d'assurance peuvent également être structurées de façon à assurer le transfert fiscalement avantageux des actifs d'une entreprise. Le produit de l'assurance peut parfois être utilisé pour verser des dividendes en capital libres d'impôt aux actionnaires. Ces conventions peuvent être structurées de diverses façons, selon la situation et les fins de l'entreprise.

Il procure un accès à du capital :

Vous pouvez également accéder à la valeur des placements de votre contrat, une stratégie qui peut être plus attrayante que le retrait de fonds d'autres placements. Par exemple, une stratégie fiscalement avantageuse consiste à utiliser la valeur de votre contrat comme garantie pour un prêt à la retraite. Vous obtenez le produit du prêt libre d'impôt que vous pouvez utiliser comme revenu et, à votre décès, le produit du contrat sera utilisé pour rembourser le prêt. Tout solde est versé à vos bénéficiaires.

2 L'assurance-vie collective n'offre pas toujours une couverture suffisante

Le montant d'assurance dont vous avez besoin vous est peut-être inconnu. De nombreuses personnes ont déjà une assurance – collective ou individuelle. Elles ignorent toutefois souvent le montant d'assurance dont elles ont vraiment besoin. De nombreux Canadiens ne sont pas assurés adéquatement en raison de la tendance croissante de miser sur le minimum offert par les assurances collectives. En fait, le taux de pénétration de l'assurance a chuté à 68 % en 2013 et n'a pas remonté depuis³.

Pour protéger entièrement ses actifs, le principal soutien de la famille doit souscrire une assurance correspondant au revenu gagné multiplié par le nombre d'années de vie active restantes.

Un partenaire d'affaires qui souhaite provisionner une convention d'achat-vente dans le cadre d'une planification de la poursuite des affaires nécessite une couverture correspondant à la valeur estimative de sa part de l'entreprise. Il est également important de provisionner les obligations fiscales au décès, car les régimes collectifs prennent souvent fin à 65 ans (ou lorsque les employés quittent leur employeur). Les régimes collectifs ont généralement une structure fondée sur les taux d'une Temporaire renouvelable chaque année (TRA). Le coût de l'assurance augmente donc chaque année. D'un autre côté, une personne qui souscrit une assurance individuelle à un tarif standard pourrait obtenir une couverture plus abordable à long terme.

En bref, le montant d'assurance dont vous avez besoin pour protéger votre patrimoine peut être plus élevé que vous pourriez le croire. Il est probablement bien supérieur à la couverture offerte par votre régime collectif. Voilà pourquoi il est important d'effectuer une analyse de vos besoins et souhaits pour mettre en place les solutions d'assurance appropriées.

Pourquoi souscrire une assurance?	Combien?
Remplacement des gains futurs	Revenu gagné x nombre d'années à remplacer
Financement d'une convention d'achat-vente	Valeur estimative des actions à acheter
Provisionnement des obligations fiscales au décès	Impôt payable au décès
Accès à une autre catégorie d'actif	Pourcentage approprié de titres à revenu fixe

³ Rapport Canadian Life Insurance Ownership Study Highlights, LIMRA, 2019.

3

L'assurance est un placement à faible risque qui offre un bon rendement

Traditionnellement, nous ne voyons pas l'assurance comme un placement. Elle est toutefois largement reconnue comme catégorie d'actif alternative. Pourquoi? L'assurance-vie permanente dégage souvent des taux de rendement ou un rendement après impôt supérieurs aux placements plus traditionnels (CPG, obligations d'État). L'assurance permanente peut enrichir un portefeuille de placements non enregistrés grâce à une croissance des placements à l'abri de l'impôt. Il n'y a pas d'impôt à payer sur la croissance enregistrée par le placement dans un contrat d'assurance-vie permanente tant qu'elle demeure dans le contrat. Dans le cas des investisseurs fortunés, le montant d'assurance à souscrire dépend du pourcentage de titres à revenu fixe dans leur portefeuille.

Espérance de vie

et assurance comme placement

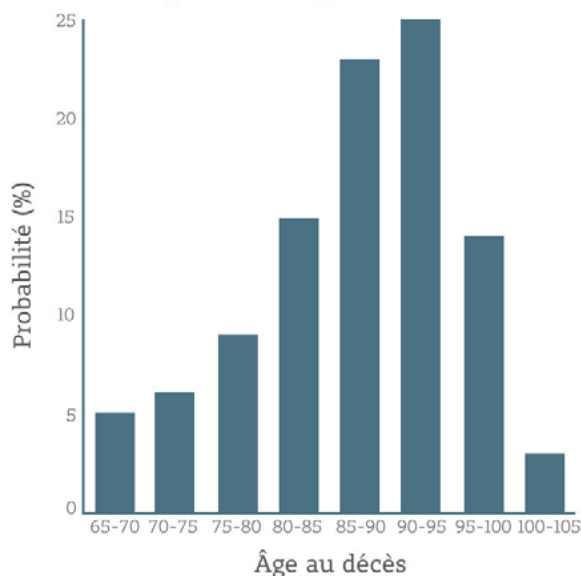
Selon une fausse croyance, les personnes qui ont une espérance de vie normale n'auront pas un bon rendement sur leur placement. L'espérance de vie constitue une moyenne.

Le tableau de droite indique qu'à peu près la moitié des personnes décèdera avant l'espérance de vie moyenne et que l'autre moitié vivra au-delà.

Il est vrai, dans le cas de l'assurance, que plus on vit longtemps, plus le rendement sur placement est faible. Mais il faut vivre très longtemps pour ne pas récupérer son argent.

Supposons que vous êtes un homme non fumeur qui souscrit un contrat d'assurance-vie universelle à 65 ans et décède à 70 ans. Le règlement dégagerait un rendement net très élevé de 41 %. D'un autre côté, si vous vivez jusqu'à 100 ans, votre rendement après impôt s'élèverait à 1,53 %. La plupart des gens conviendront qu'un rendement après impôt de 1,5 % sur un placement garanti est plutôt bon et correspond au rendement de certains CPG. Le rendement de votre assurance-vie avec participation pourrait être encore plus élevé si les taux d'intérêt augmentent pendant que vous détenez le contrat. La réaffectation de titres à revenu fixe à une assurance-vie permanente peut accroître l'efficacité de votre portefeuille et protéger votre revenu.

Variabilité de l'âge au décès pour une personne âgée de 65 ans



Source : Table de mortalité des retraités canadiens, Institut canadien des actuaires, 2014.

4

Les compagnies d'assurance-vie canadiennes sont des endroits sûrs où garder votre argent

Les taux de paiement des règlements d'assurance-vie sont incroyablement élevés. Par exemple, la Sun Life a remboursé 99,9 % de toutes les demandes d'assurance-vie. En 2018, les assureurs canadiens ont payé plus de 98 milliards de dollars au total en règlement d'assurance-vie et d'assurance-santé. C'est plus de 1,88 milliard par semaine⁴.

L'assurance-vie est un produit bien différent de l'assurance habitation, automobile ou responsabilité civile. Le montant de l'assurance est stipulé dans le contrat. Ce n'est pas le cas de l'assurance habitation/automobile, ce qui peut donner lieu à des litiges sur l'étendue des dommages.

Le travail lié à l'assurance-vie est effectué à l'avance lors de l'évaluation du risque à établir le contrat. Une fois celui-ci établi, le montant minimal du capital-décès garanti est connu. La raison la plus courante de refus de paiement est la fraude. Par exemple, un Client pourrait ne pas avoir divulgué un problème de santé préexistant. Les refus sont toutefois rares. Il y a donc très peu de zones floues en ce qui touche les règlements d'assurance-vie. De plus, le risque que l'assureur n'existe plus lorsque viendra le moment de verser le capital-décès est très faible. Il n'y a eu que quatre faillites dans l'industrie de l'assurance-vie au Canada. Dans tous

les cas, les contrats canadiens avaient été transférés à des compagnies d'assurance-vie solvables. La grande majorité des propriétaires de contrat étaient donc protégés.

Une industrie fortement réglementée

avec rendement antérieur enviable

Le secteur de l'assurance est réglementé par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) du gouvernement canadien. Le BSIF exige que le ratio du test de suffisance du capital des sociétés d'assurance-vie (TSAV) soit d'au moins 90 %.

Le seuil minimum du capital disponible par rapport au capital requis signifie que la compagnie d'assurance aura une marge d'actifs adéquate par rapport aux passifs afin de s'assurer de pouvoir payer les demandes de règlement à mesure qu'elles surviennent. La norme de l'industrie pour le ratio du TSAV, auquel la Sun Life adhère, se situe au-delà de 140 % et tous les principaux assureurs au Canada affichent leur position bien en évidence sur leur site Web. Les assureurs canadiens, comme la Sun Life, sont également bien cotés par AM Best, qui classe la solvabilité et la solidité financière des compagnies d'assurance. De plus, toutes les compagnies d'assurance-vie au Canada sont membres d'Assuris – un organisme à but non lucratif qui protège les consommateurs en cas de faillite d'une compagnie d'assurance. Votre assurance est donc protégée de nombreuses façons au pays.

⁴ ACCAP, Faits sur les assurances de personnes au Canada, édition 2019.

5

Vous n'avez pas à travailler avec le vieil agent d'assurance stéréotypé

Lorsque vous pensez aux conseillers en assurance, vous pouvez avoir en tête une expérience que vous avez eue avec une personne qui tentait désespérément de vous vendre un contrat d'assurance-vie, que vous en ayez besoin ou non. Heureusement, de nombreux professionnels de l'assurance et conseillers aident les investisseurs aisés à protéger leurs actifs et à maximiser la valeur de leur patrimoine.

Vous pouvez choisir de travailler avec un conseiller en assurance qui fera partie de votre équipe de planification financière. De concert avec votre conseiller en gestion de patrimoine et votre expert en fiscalité ou comptable, il utilisera ses connaissances approfondies et spécialisées, ce qui vous aidera à préserver votre patrimoine ainsi qu'à l'enrichir.

Comme vous le feriez pour tout conseiller, recherchez des planificateurs successoraux ou des spécialistes de l'assurance qui détiennent des titres professionnels. Toutes les provinces et tous les territoires ont leurs propres organismes de réglementation du secteur de l'assurance, mais les titres professionnels les plus courants que vous devez rechercher sont ceux d'assureur-vie agréé et d'assureur-vie certifié. Vous pourriez aussi rencontrer des spécialistes de l'assurance qui détiennent le

titre de planificateur financier, une autre norme de l'industrie en matière de planification globale qui comprend une spécialisation en assurance, mais qui tient moins compte des questions complexes de planification successorale. Un bon conseiller en assurance peut jouer un rôle important au sein de votre équipe de conseillers. Il ne sera en rien comme le cliché du vendeur d'assurance insistant qui fait du porte-à-porte.

Prenez vos propres décisions

Examinez les faits

Le secteur de l'assurance-vie est fortement réglementé et repose sur le concept de partage du coût du risque entre plusieurs personnes.

Il en résulte un outil très puissant. Les solutions d'assurance procurent de la valeur aux propriétaires d'entreprise et aux personnes fortunées. Elles permettent notamment d'augmenter leur revenu de retraite, de protéger leur entreprise/patrimoine ou de transférer leur patrimoine de façon fiscalement avantageuse. Les mythes à propos de l'assurance subsistent depuis assez longtemps. Il est temps de passer outre ces fausses croyances pour évaluer la vraie valeur de l'assurance dans la protection de votre patrimoine et vos stratégies de croissance.

Biographie

Wayne G. Miller, BMATH, ASA, ACIA

Vice-président associé, marketing et développement des affaires, Sun Life

Mener la révolution du secteur du conseil.

Au cours de sa carrière de 30 ans à la Sun Life, le respect de M. Miller pour les conseillers et la valeur de leurs conseils n'a cessé de croître. Il détient le titre d'associé de l'Institut canadien des actuaires et de la Society of Actuaries. Il a consacré les 10 premières années de sa carrière au développement de produits, puis il est passé du côté du marketing et de la distribution.

Dans le cadre de ses fonctions, il supervise le marketing interentreprises ainsi qu'une équipe de leaders éclairés qui remettent les choses en question et inspirent les conseillers. Cette équipe se concentre sur :

- 1) le perfectionnement professionnel
- 2) la gestion des pratiques
- 3) le marketing et la promotion de la marque
- 4) l'engagement des Clients.

Il a un profond respect pour les efforts cruciaux que déploient chaque jour les conseillers pour apporter aux Clients une tranquillité d'esprit inestimable. Il s'engage aussi à fournir aux conseillers des outils novateurs, de l'encadrement et de l'information pour qu'ils puissent aider les Clients à maîtriser les notions financières. « Ne pas avoir de regrets », tel est le cœur de sa philosophie. C'est pourquoi il mène la révolution du secteur du conseil – un mouvement considéré par tous les Canadiens comme un héritage de valeur parce qu'ils comprennent et respectent le secteur des services financiers et les conseillers.

Ces renseignements vous sont donnés à titre indicatif seulement. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, ne fournit pas de conseils d'ordre juridique, comptable ou fiscal, ni aucun autre conseil de nature professionnelle. Avant de donner suite à une demande d'un Client, veuillez lui préciser qu'il vaut mieux qu'il consulte un professionnel spécialisé qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique et fiscal.

Notre appui. Votre croissance.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2020. 820-5047-12-20

