

UNE STRATÉGIE FAISANT APPEL À L'ASSURANCE-VIE EXONÉRÉE D'IMPÔT

Stratégie de transfert Guide du conseiller

Pour les particuliers et les entreprises

À l'intérieur

Fonctionnement

Profils de Clients

Avantages

Foire aux questions

Renseignements importants à propos de ce guide

Le présent guide contient des renseignements sur la stratégie de transfert d'actif faisant appel à l'assurance-vie exonérée d'impôt. Il est réservé à l'usage exclusif des conseillers.

Ce guide ne fournit pas de conseils d'ordre fiscal, juridique ou comptable, ni aucun autre conseil de nature professionnelle. Nous vous suggérons de demander aux Clients d'obtenir l'avis d'un conseiller fiscal avant de prendre une décision. Il appartient au Client de déterminer les incidences fiscales aux termes des lois fiscales applicables. Les renseignements d'ordre fiscal fournis dans le présent guide sont basés sur les dispositions de la *Loi de l'impôt sur le revenu (Canada)* et du *Règlement de l'impôt sur le revenu* en vigueur à la date de ce guide. En outre, ils sont fondés sur la façon dont la Sun Life comprend et interprète actuellement les règles et les pratiques administratives en vigueur de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

Table des matières

Vue d'ensemble	4
En quoi consiste la stratégie de transfert d'actif pour particuliers?	4
Fonctionnement	5
Stratégie de transfert d'actif pour particuliers (TAP)	6
Stratégie de transfert d'actif pour entreprises (TAE)	7
Profil des Clients	8
Avantages de la stratégie de transfert d'actif	9
FAQ	10
Qu'en est-il si le Client souhaite avoir accès aux fonds?	10
Comment les valeurs nettes de la succession dans le cadre de la stratégie ayant recours à l'assurance-vie réussissent-elles à obtenir un meilleur rendement que d'autres placements imposables?	10
Si l'assurance offre de tels avantages, pourquoi les Clients opteraient-ils pour un autre actif?	10
Quels autres avantages cette stratégie offre-t-elle, outre la liquidité, la diversification et des valeurs successorales plus importantes?	10
Au décès de la personne assurée, comment la succession accède-t-elle au capital-décès dans le cadre de la Stratégie de transfert d'actif pour entreprises?	11
Pourquoi un Client choisirait-il un contrat détenu par une société plutôt que par un particulier?	11
Qu'advient-il si le Client change d'idée?	11
Quels sont les types de contrats d'assurance-vie habituellement utilisés dans le cadre de cette stratégie?	12
Quels actifs les Clients devraient-ils considérer dans le cadre de la Stratégie de transfert d'actif?	12
Quelles sont les répercussions d'un changement d'hypothèses sur la stratégie?	12
Qu'advient-il en cas de modification des règles fiscales?	12
Pour en savoir plus	13
Pourquoi choisir la Sun Life?	13

Vue d'ensemble

En quoi consiste la stratégie de transfert d'actif pour particuliers?

La stratégie de transfert d'actif compare la valeur de l'assurance-vie par rapport à un placement imposable. En transférant une partie de l'actif à revenu fixe du portefeuille d'un Client dans un contrat d'assurance, les valeurs de la succession seront possiblement plus élevées au décès du Client, tout en maintenant l'accès à des liquidités et en offrant une exposition à un éventail plus diversifié d'actifs. Exonérée d'impôt, l'assurance-vie avec valeur de rachat a toujours été un bon outil de planification successorale, en plus de présenter des avantages additionnels à titre de catégorie d'actif alternatif. La stratégie de transfert d'actif peut contribuer à l'atteinte des objectifs de planification financière et successorale en ayant recours à l'assurance-vie entière avec participation ou à l'assurance-vie universelle.

Fonctionnement

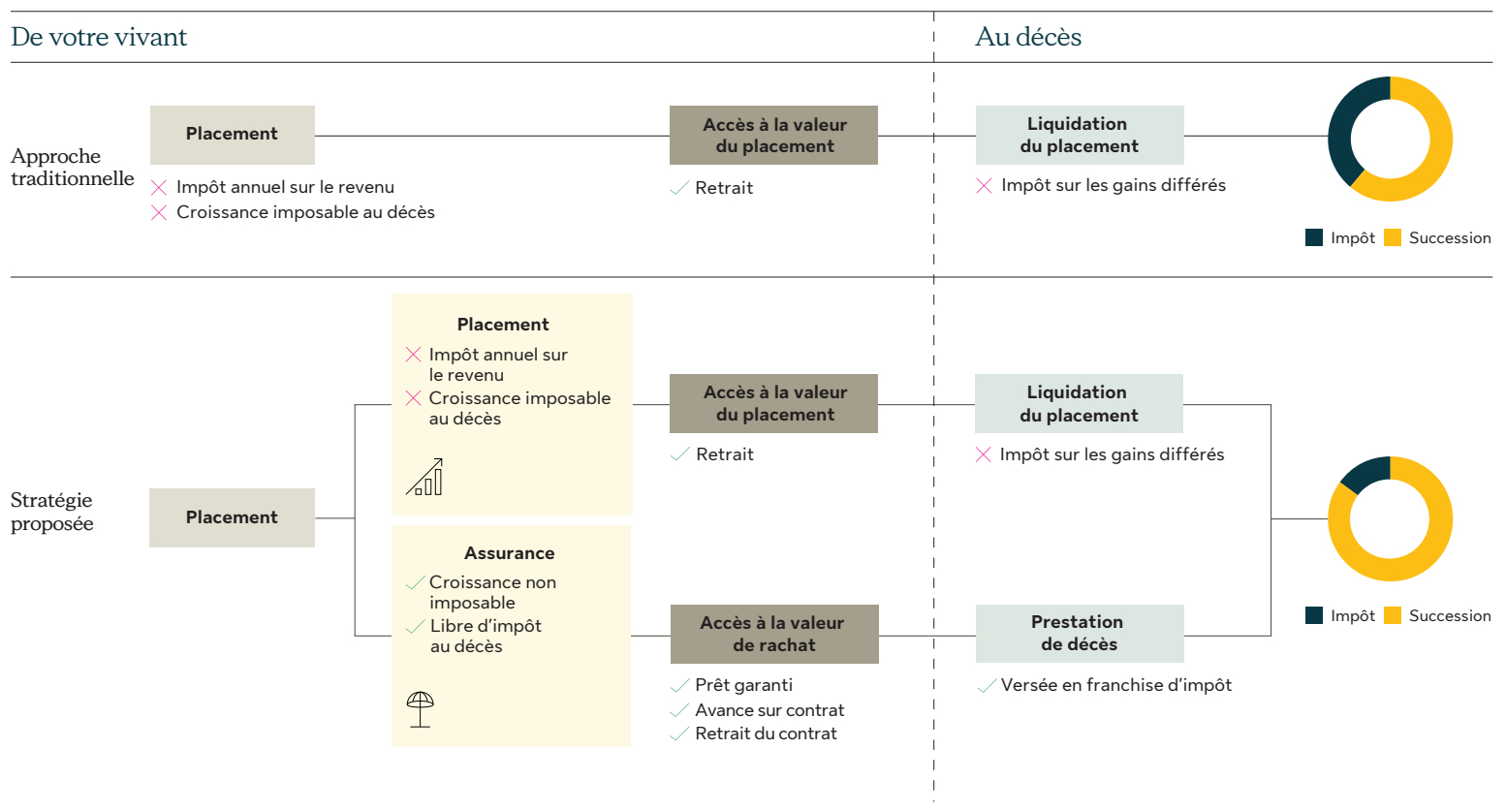
Un contrat d'assurance-vie avec participation ou d'assurance-vie universelle exonéré d'impôt offre des avantages qui peuvent aider à réduire ou à éliminer certains problèmes pouvant survenir durant la vie ou au décès de la personne assurée. Le tableau ci-après compare la manière dont la stratégie de transfert d'actif résout divers problèmes fiscaux, tant durant la vie qu'au décès de la personne assurée, ainsi que les avantages qu'elle présente pour les Clients par rapport aux placements imposables.

Problèmes qui peuvent être associés aux placements imposables	Manière dont la stratégie de transfert d'actif peut résoudre ces problèmes
<ul style="list-style-type: none">• Le revenu tiré de placements non enregistrés est imposable du vivant du Client.• L'impôt annuel payé réduit le rendement net global et peut considérablement freiner la croissance de l'actif et de la valeur de la succession du Client au fil du temps.• Au moment du décès, l'actif du défunt est réputé avoir fait l'objet d'une disposition à sa juste valeur marchande. Un transfert peut être effectué lors du premier décès au sein d'un couple marié ou en union de fait, mais l'impôt sera exigible au décès du deuxième conjoint, ce qui réduira la valeur finale de la succession.• Lorsque la disposition d'un actif est faite à un coût supérieur à celui du coût de base rajusté, un gain en capital est généré. À l'heure actuelle, 50 % du gain en capital est imposable, ce qui peut considérablement réduire la valeur finale de la succession.• Des frais d'homologation, des honoraires du liquidateur et des frais juridiques peuvent également s'appliquer, ce qui réduira encore plus le montant disponible pour les bénéficiaires.	<ul style="list-style-type: none">• La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie croît de manière fiscalement avantageuse, en respectant les limites prescrites par la loi.• Cette valeur de rachat peut être accédée de différentes façons, afin de répondre aux préoccupations en matière de liquidité du Client.• Le transfert de placements imposables vers un contrat d'assurance-vie exonéré d'impôt peut permettre de réduire le revenu global imposable.• Le capital-décès libre d'impôt est versé directement au bénéficiaire désigné, ce qui permet d'éviter les frais d'homologation, les honoraires du liquidateur et les frais juridiques, réglant ainsi les problèmes fiscaux auxquels les particuliers sont souvent confrontés lors d'un décès.
Entreprises <ul style="list-style-type: none">• Le revenu de placement passif au sein de l'entreprise, notamment les intérêts, les dividendes et la moitié de tous les gains en capital réalisés, est imposé au taux d'imposition élevé sur les revenus de placements des sociétés.• Selon la province, le revenu de placement est imposé à un taux de près de 50 %.• La liquidation et la distribution de l'actif de l'entreprise après le décès de l'actionnaire entraînent la réalisation des gains en capital différés, dont la moitié est ajoutée au revenu imposable de la société.• La valeur après impôt des actifs de la société doit être versée sous forme de dividende imposable à la succession ou aux nouveaux actionnaires, ce qui se traduit par un niveau d'impôt supplémentaire.	Entreprises <ul style="list-style-type: none">• Le capital-décès libre d'impôt est versé à la société bénéficiaire.• Le capital-décès, moins le coût de base rajusté (CBR) du contrat juste avant le décès, peut être inscrit au compte de dividendes en capital de l'entreprise. Puisque le CBR d'un contrat diminue au fur et à mesure que la personne assurée approche de la fin de l'espérance de vie, dans certains cas, le plein montant du capital-décès peut être crédité au compte de dividendes en capital de la société.• Le compte de dividendes en capital de la société peut alors servir à verser les dividendes en capital non imposables à l'extérieur de la société. Tout solde du capital-décès n'ayant pas été crédité au compte de dividendes en capital, qui représente le coût de base rajusté du contrat, peut être versé sous forme de dividendes imposables.

Stratégie de transfert d'actif pour particuliers (TAP)

La mise en œuvre de la stratégie pour les particuliers Clients comporte les étapes suivantes :

1. Un particulier ou un couple souscrit un contrat d'assurance-vie avec participation ou d'assurance-vie universelle. Pour les couples, l'efficacité de la stratégie TAP peut être améliorée en illustrant la différence entre un contrat sur deux têtes payables au dernier décès et un contrat sur une tête.
2. Les primes sont acquittées en transférant une partie de l'actif du portefeuille de placements non enregistrés du Client au contrat d'assurance-vie.
3. La valeur de rachat s'accumule dans le contrat d'assurance-vie de façon fiscalement avantageuse. Selon le type de contrat, le capital-décès peut également croître au fil du temps. En transférant des placements non enregistrés à un contrat d'assurance-vie, un particulier peut réduire son revenu annuel imposable, ce qui pourrait se traduire par une croissance accrue de son actif.
4. Lorsqu'un Client a besoin d'accéder à la valeur de rachat de son contrat, il peut demander une avance ou un retrait, ou le céder en garantie d'un emprunt auprès d'une institution financière*.
5. Au décès de la personne assurée, ou du second conjoint dans le cas d'un contrat sur deux têtes payable au dernier décès, le capital-décès non imposable de l'assurance-vie est versé directement aux bénéficiaires désignés.

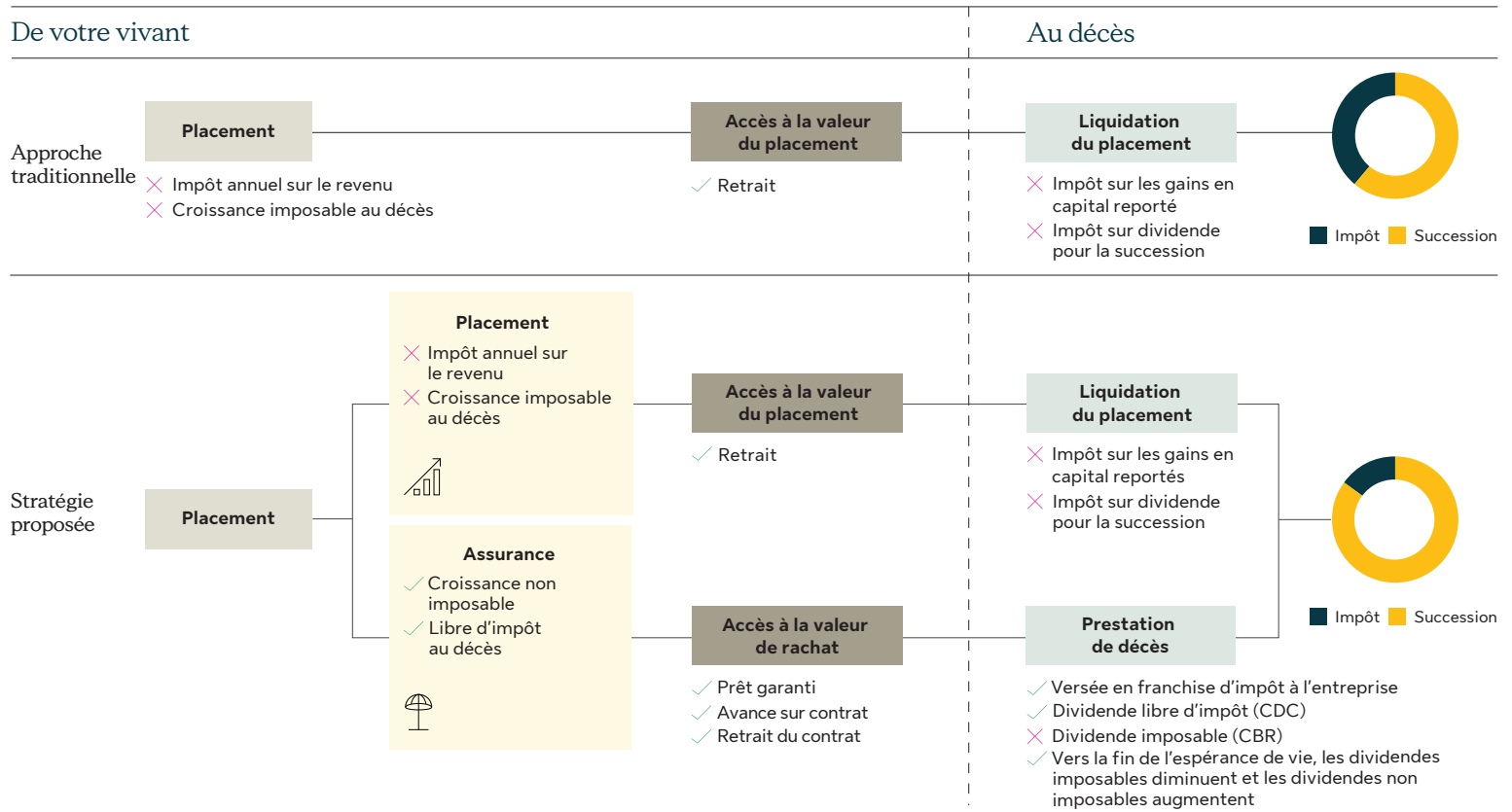


*Au Québec, la cession en garantie d'un contrat d'assurance-vie requiert l'utilisation d'une hypothèque mobilière. Tout comme la cession en garantie, l'hypothèque mobilière ne nécessite pas de transfert de propriété du contrat. Elle offre une garantie de remboursement du prêt en accordant au prêteur un certain droit sur le contrat correspondant au solde du prêt.

Stratégie de transfert d'actif pour entreprises (TAE)

La stratégie TAE tient compte de considérations similaires à la TAP, mais elle comporte certains éléments additionnels. La principale différence réside dans le versement de la valeur de rachat et du capital-décès à l'actionnaire et à sa succession. La mise en œuvre de cette stratégie pour les sociétés comprend les étapes suivantes :

1. Une société souscrit un contrat d'assurance-vie universelle ou d'assurance-vie avec participation sur la tête d'un actionnaire. L'entreprise est propriétaire du contrat, en paie les primes et se désigne comme bénéficiaire.
2. Les primes sont acquittées en transférant des actifs du portefeuille de placements de la société au contrat d'assurance-vie.
3. La valeur de rachat s'accumule dans le contrat d'assurance-vie de façon fiscalement avantageuse. Selon le type de contrat, le capital-décès peut également croître au fil du temps. En transférant des placements imposables à un contrat d'assurance-vie exonéré d'impôt, l'entreprise peut réduire son revenu annuel imposable, ce qui pourrait se traduire par une croissance accrue de l'actif.
4. Lorsqu'une société a besoin d'accéder à la valeur de rachat de son contrat, elle peut demander une avance ou un retrait, ou le céder en garantie d'un emprunt auprès d'une institution financière.
5. Au décès de la personne assurée, le capital-décès non imposable de l'assurance-vie est versé à la société, à titre de bénéficiaire. Le capital-décès, moins le coût de base rajusté (CBR) du contrat au moment du décès, peut produire un crédit porté au compte de dividendes en capital (CDC) de l'entreprise.
6. En travaillant avec ses conseillers fiscaux, l'entreprise peut utiliser le crédit porté au compte de dividendes en capital produit par le capital-décès du contrat d'assurance-vie pour verser des dividendes en capital non imposables à l'extérieur de la société. Toute somme additionnelle peut être versée en tant que dividende imposable.



Profil des Clients

La stratégie de transfert d'actif peut convenir aux particuliers Clients ou aux sociétés qui possèdent un actif important dans des placements à revenu fixe non enregistrés imposables. Ceux-ci désirent accroître la valeur de leur succession tout en diversifiant leur actif et en réduisant les risques, sans sacrifier la liquidité.

La stratégie peut convenir aux Clients qui possèdent des éléments d'actif excédentaires dont ils n'ont pas besoin pour tirer un revenu ou financer leur style de vie. Pour les particuliers, elle doit être utilisée uniquement après avoir maximisé d'autres instruments d'épargne avantageux sur le plan fiscal, comme le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et le compte d'épargne libre d'impôt (CELI). Elle ne conviendrait

toutefois pas aux Clients dont le revenu est variable et qui possèdent un niveau d'actif moins important.

La stratégie de transfert d'actif utilise l'assurance-vie, le Client doit donc être en assez bonne santé et être admissible à l'assurance pour profiter des avantages offerts par cette stratégie. La stratégie de transfert d'actif devrait s'appliquer la vie durant de l'assuré. En effet, un horizon à long terme est essentiel pour que cette stratégie donne les meilleurs résultats possible.

Qu'elle soit mise en œuvre pour un particulier ou une société, le particulier ou l'actionnaire souhaitera maximiser la valeur de son patrimoine. Assurez-vous que maximiser la valeur du patrimoine qu'il léguera à son décès fait bien partie des objectifs du Client.

Particuliers	Entreprises
<ul style="list-style-type: none">• Particuliers en bonne santé• Besoin important d'assurance-vie permanente• Ont un revenu élevé régulier excédant les besoins liés au style de vie• Ont un patrimoine important leur assurant un avenir financier sûr• Possèdent un actif à revenu fixe non enregistré et imposable important• Ont déjà maximisé leurs cotisations au REER et au CELI• Veulent optimiser la valeur de leur patrimoine pour leurs bénéficiaires• Veulent réduire au minimum le fardeau fiscal lié à leurs placements imposables• Veulent satisfaire leur besoin d'assurance-vie sans renoncer à la liquidité que leur procure leur portefeuille de placements actuel	<ul style="list-style-type: none">• Actionnaires d'une société privée sous contrôle canadien en bonne santé• Entreprises ayant un besoin important d'assurance-vie permanente• Sociétés de portefeuille détenant un important portefeuille de placements à revenu fixe• Sont à la recherche de moyens de diversifier leurs placements• Veulent optimiser la valeur de leur patrimoine pour leurs bénéficiaires• Veulent réduire au minimum le fardeau fiscal lié à leurs placements imposables• Veulent satisfaire leur besoin d'assurance-vie sans renoncer à la liquidité que leur procure leur portefeuille de placements actuel

Avantages de la stratégie de transfert d'actif

Avec cette stratégie, les avantages sont nettement plus grands sur le plan de la valeur successorale, et la liquidité se compare à celle que procurent les portefeuilles de placements à revenu fixe non enregistrés traditionnels. Voici un résumé des avantages que la stratégie peut offrir aux Clients qui désirent diversifier leur portefeuille à revenu fixe non enregistré, augmenter la valeur de leur patrimoine et avoir l'esprit en paix, sachant qu'ils pourront accéder à des liquidités si le besoin s'en fait sentir.

- **Accroissement des fonds de façon fiscalement avantageuse** – La valeur de rachat du contrat croît à l'abri de l'impôt, tant qu'elle n'est pas retirée.
- **Capital-décès libre d'impôt** – Le bénéficiaire désigné reçoit le capital-décès libre d'impôt et évite les frais d'homologation et les frais liés au règlement de la succession dans le cas des particuliers. Pour les sociétés, le crédit porté au compte de dividendes en capital procure un moyen avantageux sur le plan fiscal de sortir le produit à l'extérieur de la société. Cela permet de verser aux bénéficiaires un montant plus élevé que le montant qu'ils obtiendraient de placements imposables.
- **Liquidités** – Si le propriétaire du contrat a besoin d'accéder aux fonds accumulés dans le contrat, il peut demander une avance ou un retrait ou le céder en garantie d'un emprunt auprès d'une institution financière tiers. Bon nombre de Clients trouvent pratique de savoir qu'ils peuvent accéder à la valeur de rachat de leur contrat d'assurance en tout temps.
- **Possibilités de diversification** – Les contrats d'assurance-vie avec participation donnent accès au compte des contrats avec participation. Ce compte est diversifié et composé d'obligations, de titres immobiliers, d'actions et de titres hypothécaires. À titre de catégorie d'actif additionnelle, un contrat d'assurance-vie entière avec participation contribue à la diversification des éléments d'actif du Client. L'assurance-vie universelle permet aux Clients d'accéder à certaines options de comptes de placement.
- **Limitation des risques et résolution des problèmes de rendement** – Chaque catégorie d'actif d'un portefeuille est associée à un degré de risque lié aux rendements qu'elle procure. La concentration des placements dans une seule catégorie d'actif, même prudente, peut accroître le risque global du portefeuille, alors que l'ajout de l'assurance-vie peut contribuer à le réduire.
- **Protection éventuelle contre les créanciers** – La valeur de rachat d'un contrat d'assurance de particulier peut être protégée contre les créanciers du propriétaire du contrat, sa vie durant et après son décès. Les contrats détenus par des sociétés de portefeuille peuvent offrir un certain degré de protection contre les créanciers d'une société en exploitation liée.
- **Protection des renseignements personnels** – En désignant un bénéficiaire, le produit de l'assurance-vie n'est pas traité avec la succession du propriétaire du contrat, il est plutôt versé directement à la personne ou à l'organisation désignée. Le capital-décès ne fait pas partie du processus d'homologation et ne devient pas public. Les Clients peuvent ainsi assurer la confidentialité de leurs dernières volontés et de la distribution de leurs actifs.

FAQ

Qu'en est-il si le Client souhaite avoir accès aux fonds?

Le maintien de l'accès aux liquidités est un élément important de la stratégie de transfert d'actif. La possibilité d'accéder à la valeur de rachat d'un contrat de diverses façons peut contribuer à ce que les liquidités que procure la stratégie de transfert d'actif soient comparables à celles des portefeuilles de placements traditionnels. Les Clients sont en mesure de constituer un portefeuille diversifié et stable sans sacrifier le rendement à long terme ni l'accès à des liquidités.

Les particuliers ou les sociétés peuvent avoir accès aux fonds en demandant une avance ou un retrait sur le contrat ou en le cédant en garantie d'un emprunt bancaire ou d'une marge de crédit. Certaines de ces options peuvent avoir des incidences fiscales. Les retraits d'un contrat d'assurance dans le cadre de la stratégie réduisent la valeur nette de la succession.

Comment les valeurs nettes de la succession dans le cadre de la stratégie ayant recours à l'assurance-vie réussissent-elles à obtenir un meilleur rendement que d'autres placements imposables?

Les portefeuilles de placements traditionnels sont imposés annuellement sur les intérêts accumulés, les dividendes reçus et les gains en capital réalisés. La liquidation de l'actif entraîne également l'imposition des gains en capital différés. Pour les entreprises, les fonds sont habituellement transférés à la succession ou aux nouveaux actionnaires par le versement d'un dividende imposable.

La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie croît de manière fiscalement avantageuse. Le transfert de placements imposables à un contrat d'assurance-vie exonéré d'impôt peut permettre de réduire le revenu global imposable. Dans le cas des contrats détenus par un particulier, le capital-décès libre d'impôt est versé au bénéficiaire en évitant les frais d'homologation, les honoraires du liquidateur et les frais juridiques, réglant ainsi les problèmes fiscaux auxquels les particuliers sont souvent confrontés lors d'un décès. Dans le cas des sociétés bénéficiaires, le compte de dividendes en capital est une façon fiscalement avantageuse d'accéder à des fonds de la société pour les verser à la succession ou aux nouveaux actionnaires.

Dans bien des cas, ces facteurs permettront à la stratégie d'obtenir un meilleur rendement par rapport à un autre placement imposable, en particulier lorsque le contrat est détenu jusqu'au décès de la personne assurée.

Si l'assurance offre de tels avantages, pourquoi les Clients opteraient-ils pour un autre actif?

Comme c'est le cas pour toute stratégie à long terme, la diversification est un élément important. Le montant d'assurance-vie détenu par un Client est déterminé d'abord par le besoin d'assurance de ce dernier. Le premier objectif est de procurer une couverture en cas de décès. Un autre avantage est l'amélioration du ratio risque-rendement du portefeuille de placements. Les contrats d'assurance-vie avec participation peuvent offrir une exposition diversifiée aux obligations, aux titres immobiliers, aux placements privés à revenu fixe et aux titres hypothécaires, alors que les contrats d'assurance-vie universelle offrent certaines options de placement, dont les comptes garantis et les comptes gérés.

Quels autres avantages cette stratégie offre-t-elle, outre la liquidité, la diversification et des valeurs successorales plus importantes?

L'assurance-vie peut également offrir un facteur de protection contre les créanciers lorsqu'elle est adéquatement structurée. Lorsque le bénéficiaire d'un contrat d'assurance est irrévocable ou membre d'une catégorie de famille précise, la valeur de rachat du contrat et le capital-décès peuvent être protégés contre les créanciers du propriétaire du contrat. Les contrats détenus par des sociétés de portefeuille peuvent offrir un certain degré de protection contre les créanciers d'une société en exploitation liée. Dans tous les cas cependant, la protection contre les créanciers n'est jamais garantie.

La désignation d'un bénéficiaire permet que le capital-décès lui soit directement versé, sans passer par la succession, ce qui réduira les frais d'homologation ainsi que les frais connexes. Grâce à ces avantages, au décès de la personne assurée, l'actif est transféré de manière efficiente aux bénéficiaires du contrat. Cela permet d'accélérer le processus de règlement et d'assurer une plus grande confidentialité comparativement au processus d'homologation d'une succession.

Au décès de la personne assurée, comment la succession accède-t-elle au capital-décès dans le cadre de la stratégie de transfert d'actif pour entreprises?

Le compte de dividendes en capital (CDC) fait partie du système d'intégration de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. La *Loi de l'impôt sur le revenu* veille à ce que le revenu fasse l'objet d'une même obligation fiscale globale, peu importe qu'il soit gagné par un particulier ou par une société et ensuite distribué à un particulier.

Dans le cadre de la stratégie de transfert d'actif pour entreprises, le capital-décès libre d'impôt est versé à la société bénéficiaire. Le capital-décès, moins le coût de base rajusté (CBR) du contrat, peut être crédité au compte de dividendes en capital (CDC) de la société.

Pour avoir accès à des fonds de la société, un dividende en capital doit être déclaré par les administrateurs la société et versé aux actionnaires. Une résolution des administrateurs déclarant le dividende est consignée dans les procès-verbaux de la société. Ce choix doit également être déclaré à l'Agence du revenu du Canada. Étant donné la complexité de ce processus, les Clients doivent travailler avec leurs conseillers juridique et fiscal pour veiller à ce qu'il soit adéquatement employé.

Toute portion du capital-décès qui excède le crédit porté au CDC peut être versée à la société en tant que dividende imposable.

Pourquoi un Client choisirait-il un contrat détenu par une société plutôt que par un particulier?

De nombreux facteurs doivent être pris en considération lorsqu'un Client choisit entre un contrat détenu par un particulier et un contrat détenu par une entreprise. En premier lieu, le choix du type de propriété doit représenter adéquatement le besoin en assurance. Vous trouverez ci-après une liste non exhaustive d'autres facteurs à prendre en considération. Les Clients doivent travailler avec leur conseiller, leur spécialiste en planification successorale ainsi que leurs conseillers fiscal et juridique pour déterminer la structure de propriété qui leur convient le mieux. Ils souhaiteront éviter de devoir ultimement procéder à un transfert de propriété, puisque cela pourrait entraîner des gains imposables et des avantages imposables pour l'actionnaire, selon le cas.

En règle générale, les primes d'assurance-vie sont payées avec de l'argent déjà imposé. Une société qui est une société privée sous contrôle canadien sera généralement

admissible à la déduction d'impôt pour petite entreprise et à un taux d'imposition généralement inférieur à celui d'un particulier. Ainsi, une société n'aura pas à gagner autant d'argent qu'un particulier pour payer les primes.

Les actionnaires de petites entreprises admissibles peuvent bénéficier d'une exonération cumulative des gains en capital. Toutefois, il est très important de veiller à ce que la société soit admissible à l'exemption. Parmi les exigences, on demande qu'au moment où le gain est réalisé, au moins 90 % de la juste valeur marchande des actifs de l'entreprise soient utilisés dans une société active exploitée au Canada. Les valeurs de rachat du contrat d'assurance-vie constituent des actifs excédentaires qui ne servent pas à exploiter activement une société. L'ARC utilise la valeur de rachat du contrat pour établir la valeur d'un contrat d'assurance-vie afin de déterminer l'admissibilité à l'exonération des gains en capital. Dans ce contexte, il peut être utile que le contrat soit détenu par une société de portefeuille plutôt que par une société en exploitation pour éviter de nuire au statut de petite entreprise admissible de la société en exploitation.

Bien qu'une assurance-vie détenue par une société puisse augmenter la valeur de la succession après impôt, elle peut également augmenter la facture fiscale de la dernière déclaration de revenus de l'actionnaire. Au décès, les personnes détenant des actions d'une société fermée sont réputées en avoir disposé à leur juste valeur marchande immédiatement avant le décès. La valeur de tous les actifs, y compris la valeur de rachat de tout contrat d'assurance-vie détenu par la société, aide à déterminer la juste valeur marchande des actions de l'entreprise. La croissance importante de la valeur de rachat du contrat d'assurance-vie pourrait dépasser la valeur qui se serait accumulée autrement dans un placement imposable. Cela peut entraîner une hausse de la facture fiscale de la dernière déclaration de revenus et réduire l'avantage que présente l'assurance détenue par la société. Une planification soignée doit être faite en consultation avec le conseiller fiscal du Client pour atténuer ce risque.

Qu'advient-il si le Client change d'idée?

La stratégie de transfert d'actif présume que les Clients adopteront une perspective de planification à long terme et que le contrat ne sera pas résilié avant le décès de la personne assurée. Si un Client résilie son contrat du vivant de la personne assurée, la valeur de rachat du contrat lui est versée. Si la valeur de rachat du contrat

dépasse le coût de base rajusté, le Client doit ajouter la différence entre les deux montants, laquelle constitue un gain imposable, à son revenu et payer de l'impôt exigible.

Selon le type de contrat choisi, des options additionnelles peuvent être offertes pour réduire ou interrompre le versement des primes au titre du contrat d'assurance. Pour plus de renseignements, les conseillers et les Clients devraient se reporter à l'information propre aux produits.

Quels sont les types de contrats d'assurance-vie habituellement utilisés dans le cadre de cette stratégie?

La stratégie de transfert d'actif peut être illustrée en utilisant l'assurance-vie entière avec participation ou l'assurance-vie universelle. Les besoins particuliers du Client permettent de déterminer le meilleur type de contrat pour sa situation.

L'assurance-vie avec participation peut offrir aux Clients l'occasion que des participations soient attribuées au contrat. Les Clients peuvent ainsi bénéficier de la stabilité offerte par une combinaison diversifiée d'obligations, de titres immobiliers, d'actions, de placements privés à revenu fixe et de titres hypothécaires par l'intermédiaire du compte des contrats avec participation de la Sun Life.

L'assurance-vie universelle offre aux Clients plusieurs options de comptes de placement qui leur permettent de constituer leur propre portefeuille. Elle pourrait mieux convenir aux Clients qui préfèrent exercer un plus grand contrôle sur leurs décisions de placement.

Pour les conjoints, l'efficacité de la stratégie TAP peut être améliorée en illustrant la différence entre un contrat sur deux têtes payables au dernier décès et un contrat sur une tête.

Quels actifs les Clients devraient-ils considérer dans le cadre de la stratégie de transfert d'actif?

Cette stratégie repose sur le transfert de placements imposables à un contrat d'assurance-vie fiscalement avantageux. Elle est plus efficace lorsque comparée aux options de placements traditionnelles qui produisent un revenu imposé au taux le plus élevé. Pour cette raison, la plupart des Clients se concentrent sur leurs placements à revenu fixe lorsqu'ils mettent en œuvre la stratégie de transfert d'actif.

Le transfert de fonds provenant de placements détenus par un particulier ou une société, tels que des actions, des fonds communs de placement ou des placements à revenu fixe, à un contrat d'assurance-vie peut donner lieu à des gains en capital, lesquels sont imposables. Les Clients devraient consulter leur conseiller fiscal pour veiller à un transfert efficace sur le plan fiscal lorsque cela est possible.

Quelles sont les répercussions d'un changement d'hypothèses sur la stratégie?

Plusieurs facteurs doivent être pris en considération avant de mettre en œuvre la stratégie de transfert d'actif. Les Clients doivent comprendre que de nombreuses variables sont prises en compte dans la projection des valeurs figurant dans le rapport. Même un changement mineur apporté aux hypothèses utilisées dans la stratégie peut avoir une incidence considérable sur son efficacité. Les conseillers doivent donner un aperçu de la stratégie en utilisant des hypothèses variées, afin que les Clients saisissent bien les répercussions des changements sur les résultats.

Le rendement du contrat est un facteur important à prendre en considération au moment de comparer la croissance d'un contrat d'assurance-vie par rapport à celle d'un placement imposable.

- Dans le cas d'un contrat d'assurance-vie entière avec participation, préparez les aperçus au moyen de divers barèmes de participations afin d'aider le Client à comprendre qu'une réduction du barème de participations aura un effet sur les valeurs de rachat et le capital-décès de son contrat d'assurance-vie.
- Dans le cas d'un contrat d'assurance-vie universelle, veillez à illustrer l'incidence de différents taux de rendement.

Qu'advient-il en cas de modification des règles fiscales?

La stratégie de transfert d'actif est fondée sur les règles fiscales en vigueur, lesquelles peuvent varier. Il est possible que des modifications législatives aient une incidence sur cette stratégie à l'avenir. Les règles fiscales qui régissent ces stratégies peuvent être complexes. Les Clients devraient travailler avec leur conseiller fiscal pour s'assurer que cette stratégie leur convient.

Pour en savoir plus



La stratégie de transfert d'actif permet aux Clients d'augmenter la valeur de leur succession, de conserver l'accès à leurs liquidités et de réduire le degré de risque de leur portefeuille. Pour en savoir plus, communiquez avec votre directeur des ventes à la Sun Life.

Pourquoi choisir la Sun Life?



La Sun Life est une organisation de services financiers de premier plan à l'échelle internationale. Au Canada, nous avons commencé à vendre de l'assurance-vie en 1871. Depuis, l'engagement que nous avons pris d'aider les gens à atteindre la sécurité financière à toutes les étapes de leur vie grâce à des produits de pointe, des conseils d'expert et des solutions novatrices nous a permis de faire connaître la Sun Life, une marque en laquelle les gens ont confiance.

Tous les tableaux utilisés dans le présent document sont fournis uniquement à titre indicatif. 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 aux conseillers ou aux Clients. Avant d'agir sur la foi des renseignements présentés dans le présent document au nom d'un Client, vous devez toujours vous assurer qu'il a recours aux services d'un professionnel qui fera un examen approfondi de sa situation sur le plan juridique et fiscal et une analyse détaillée des articles pertinents de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et des règlements connexes.

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, 2023. 820-4667-07-23

