

Contrat d'assurance-vie pour les propriétaires d'entreprise

La conversation avec les propriétaires d'entreprise

Aide-mémoire

Liste de contrôle pour faciliter vos conversations sur la stratégie de placement pour entreprises (SPE), la stratégie de transfert d'actif pour entreprises (STAE) et la stratégie de retraite pour entreprises (SRE)

Cette liste de contrôle n'est qu'un aperçu. Nous vous suggérons de faire appel aux professionnels qualifiés en droit et en fiscalité de votre Client éventuel avant d'appliquer une stratégie faisant appel à l'assurance-vie détenue par une société. Veillez à ce que le Client éventuel sache qu'il devra vraisemblablement régler des honoraires pour les consultations auprès d'un fiscaliste et d'un juriste.

Étape 1 : Après l'analyse des besoins

Votre Client éventuel répond-il à tous les critères fondamentaux suivants pour l'assurance-vie détenue par une société?

- Est actionnaire majoritaire dans une société privée sous contrôle canadien
- Est propriétaire d'une entreprise qui a besoin d'une assurance-vie permanente importante
- Est propriétaire d'une entreprise qui dégage un revenu excédentaire ou un surplus important et dont les perspectives d'avenir sont bonnes
- A maximisé ses options de placements enregistrés, tels REER et CELI
- Est en bonne santé
- Souhaite diversifier son actif

Étape 2 : Choisir une stratégie

Quelle stratégie faisant appel à l'assurance suggèreriez-vous, en fonction de l'analyse des besoins?

Choisissez la stratégie qui correspond aux objectifs de votre Client éventuel.

Stratégie de placement pour entreprises	Stratégie de transfert d'actif pour entreprises	Stratégie de retraite pour entreprises
Augmenter la valeur de la société au décès pour les générations futures	Augmenter la valeur de la société au décès pour les générations futures	Augmenter la valeur de la société au décès pour les générations futures
Réduire le plus possible le fardeau fiscal de la société lié aux placements imposables	Réduire le plus possible le fardeau fiscal de la société lié aux placements imposables	Réduire le plus possible le fardeau fiscal de la société lié aux placements imposables
	Comblent le besoin d'assurance de la société, sans renoncer à la liquidité du portefeuille actuel	Accéder à la valeur de rachat du contrat d'assurance-vie de son vivant
	Diversifier la composition de l'actif de la société	



Étape 3 : Connaître la société

Voici les documents et les renseignements d'ordre général que doit vous fournir votre Client éventuel pour que vous puissiez appliquer la SPE, la STAE et la SRE. Veuillez communiquer avec le gestionnaire des relations à la Sun Life pour savoir quels sont les documents requis pour chaque stratégie faisant appel à l'assurance.

Organigramme de la société indiquant tous les actionnaires et la catégorie d'actions que chacun possède

- D'autres renseignements si besoin, si une fiducie est actionnaire (pour plus de détails, communiquez avec le gestionnaire des relations à la Sun Life).

États financiers de la société

- État des résultats
- Bilan
- État des flux de trésorerie
- État des bénéfices non répartis

Renseignements sur les placements actuels :

- Dividendes, intérêt, gain en capital réalisé ou pas, ou revenu de placements.

Juste valeur marchande de la société

Taux d'imposition personnel du propriétaire d'entreprise

Taux d'imposition sur tous les revenus de la société

Solde du compte de dividendes en capital de la société

Solde du crédit relatif à l'impôt en main remboursable au titre des dividendes de la société

Prix de base rajusté sur les placements actuels de la compagnie

Convention entre actionnaires (s'il y a plus d'un actionnaire)

Testament du propriétaire d'entreprise

Étape 4 : Communiquez avec votre gestionnaire des relations à la financière Sun Life

Après avoir recueilli les renseignements auprès de votre Client éventuel, communiquez avec votre gestionnaire des relations à la Sun Life qui vous épaulera pour personnaliser une stratégie faisant appel à l'assurance.

Conseils importants

Avant que le contrat de société entre en vigueur, vous et votre Client potentiel devez vous assurer qu'il existe une résolution de la société autorisant la souscription d'un contrat d'assurance-vie et désignant le responsable du paiement des primes et le bénéficiaire. Habituellement, la société paie les primes et est le titulaire et le bénéficiaire du contrat. D'autres structures sont possibles; veuillez prendre conseil auprès d'un professionnel fiscal et juridique indépendant.

Ces renseignements vous sont donnés à titre informatif 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 prendre une décision fondée sur ces renseignements, ou au nom d'un Client, assurez-vous toujours de prendre l'avis d'un professionnel qualifié qui étudiera la situation particulière sur le plan juridique, comptable et fiscal et procédera à une analyse détaillée des articles pertinents de la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada et de la réglementation connexe.

Notre appui. Votre croissance.