

Incidence des modifications fiscales de 2017 sur les produits d'assurance-vie existants

STRATÉGIES DE VENTE

Un examen approfondi des besoins du client permet de déterminer quel produit l'aidera à atteindre la sécurité financière à toutes les étapes de la vie. Les stratégies de vente font maintenant partie intégrante du positionnement du produit et elles continueront de jouer ce rôle important dans l'avenir. Les renseignements ci-dessous portent sur l'incidence que les nouvelles règles pourraient avoir sur les diverses stratégies de vente.

STRATÉGIES POUR PARTICULIERS

- Elles demeurent efficaces.
- La valeur à long terme est moins élevée, mais plus avantageuse qu'un placement imposable.

Les modifications apportées au test d'exonération auront une incidence sur les produits d'assurance-vie universelle et sur les produits d'assurance avec participation, mais les stratégies de vente faisant appel à l'un ou l'autre type de produit continueront d'être efficaces pour les clients dans le marché cible. Les valeurs à long terme pourraient ne pas être aussi élevées, mais elles seront quand même plus avantageuses par rapport à un placement imposable selon un taux de rendement raisonnable.

La modification du calcul pourrait entraîner un coût de base rajusté (CBR) plus élevé pendant plus longtemps, ce qui rendra les avances sur contrat plus intéressantes.

Nous sommes d'avis que les stratégies suivantes continueront de fournir aux clients des solutions avantageuses sur le plan fiscal : **Placement protégé pour particuliers, Stratégie de transfert d'actif pour particuliers et Programme de protection du patrimoine.**

STRATÉGIES POUR ENTREPRISES

- Elles demeurent efficaces.
- Le moment où un montant est porté au crédit du CDC pourrait changer.
- La valeur à long terme est moins élevée, mais plus avantageuse qu'un placement imposable.

Comme pour les stratégies susmentionnées, les stratégies pour entreprises qui font appel à l'assurance-vie permanente comme l'assurance-vie universelle ou l'assurance-vie avec participation continueront d'offrir aux clients des avantages par rapport aux placements non enregistrés. Elles pourraient ne pas être aussi intéressantes qu'elles le sont aujourd'hui par rapport à d'autres placements, mais elles demeureront des solutions efficaces pour un grand nombre de propriétaires d'entreprise.

Puisque le CBR sera plus élevé plus longtemps, le crédit porté au compte de dividendes en capital (CDC) sera moins élevé. Donc, si le décès survient avant la fin de l'espérance de vie, un montant moins élevé du capital-décès sera porté au crédit du CDC pour la succession. Le CBR tombera quand même à zéro à la fin de l'espérance de vie.

L'assurance-vie continuera d'être un choix excellent pour les propriétaires d'entreprise qui ont besoin de provisionner une **convention d'achat et de vente**, de **protéger un collaborateur essentiel** ou de protéger l'actif de l'entreprise contre l'érosion fiscale au moyen de la stratégie **Placement protégé pour compagnies.**

SUITE AU VERSO

STRATÉGIES DE RENTES ASSURÉES

- Le revenu de la rente prescrite après impôt est moins élevé.
- Le CDA uniforme de l'assurance-vie universelle pourrait être plus élevé.

Les modifications fiscales pourraient avoir l'incidence la plus élevée sur les stratégies de rentes assurées.

De nouvelles tables de mortalité s'appliqueront au calcul de la partie imposable des rentes prescrites souscrites à compter du 1^{er} janvier 2017. Comme la partie imposable sera plus élevée, la stratégie de la rente assurée produira un revenu après impôt moins élevé pour payer le contrat d'assurance.

Les rentes assurées font communément appel à l'assurance-vie universelle avec coût de l'assurance uniforme. Les primes pourraient être plus élevées, compte tenu du besoin d'incorporer les modifications à l'impôt sur le revenu de placements (IRP).

PRÊT OU EFFET DE LEVIER – STRATÉGIES POUR ENTREPRISES OU PARTICULIERS

- Les valeurs à long terme moins élevées pourraient réduire le montant de prêt disponible.
- Les modifications apportées au coût net de l'assurance pure (CNAP) pourraient entraîner une réduction des déductions fiscales.

Lorsqu'un contrat d'assurance-vie est cédé en garantie pour obtenir un prêt qui sert à produire un revenu, le contribuable peut souvent demander une déduction égale à la prime, ou au CNAP s'il est moins élevé. Selon les nouvelles règles, un CNAP moins élevé viendra réduire la partie déductible. Les contrats assortis d'une surprime, avec un CNAP supprimé, pourraient contribuer à augmenter l'éventuelle déduction.

Dans le cadre des stratégies à effet de levier, des valeurs de rachat à long terme moins élevées pourraient réduire le montant total disponible pour obtenir le prêt, compte tenu du fait que ce dernier ne peut dépasser un pourcentage acceptable de la valeur de rachat totale du contrat.

Les modifications apportées au test d'exonération pourraient permettre d'avoir des valeurs de rachat plus élevées les premières années du contrat, ce qui pourrait avoir une incidence favorable sur les stratégies à effet de levier immédiat.

La **Stratégie de retraite pour entreprises** et le **Compte de retraite personnel** sont deux exemples de stratégies à effet de levier qui continueront de procurer aux clients un moyen fiscalement efficace de générer un revenu.

La vie est plus radieuse sous le soleil

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2015.
820-4673-Numérique-06-16

Financière 
Sun Life