

CONCEPTuellement vôtre

Par l'Équipe des stratégies de vente de l'Unité de planification fiscale et successorale de Manuvie



La rente-assurance et les prestations d'État

La rente-assurance est un concept très populaire de planification financière qui a pour but d'augmenter les liquidités de vos clients de leur vivant tout en leur permettant de préserver un capital qu'ils pourront léguer à leur décès.

L'un des avantages les moins connus de la rente-assurance est qu'elle peut aider vos clients à devenir admissibles à certaines prestations d'État et à continuer d'y avoir droit.

Voici ce dont il est question.

Quand vos clients atteignent l'âge de 65 ans, bon nombre d'entre eux commencent à toucher des prestations de la Sécurité de la vieillesse (SV). Certains de vos clients les mieux nantis continuent d'avoir un revenu imposable élevé, ce qui peut les rendre inadmissibles aux prestations de la SV. Selon le principe de la récupération des prestations de la SV, les clients perdent une partie des prestations à partir du moment où leur revenu imposable est supérieur à 69 562 \$. Les prestations sont entièrement récupérées si le revenu net du client est de 112 772 \$ ou plus.

Dans certaines situations, la rente-assurance permet non seulement au client d'augmenter ses liquidités nettes de son vivant, mais aussi de continuer d'avoir droit aux prestations de la SV.

Prenons l'exemple suivant. Marie a 70 ans et elle ne fume pas. Son revenu net est d'environ 90 000 \$. Compte tenu de son revenu élevé, la presque totalité de ses prestations de la SV sont récupérées par l'État. Marie détient un portefeuille de placements considérable et le revenu d'intérêts qu'elle en tire chaque année lui sert à maintenir son style de vie. Marie souhaite léguer certains de ses placements à ses ayants droit à son décès.

Voyons comment le concept de la rente-assurance pourrait améliorer la situation financière de Marie.

Marie détient un CPG de 1 000 000 \$ assorti d'un taux d'intérêt de 3 %. Il lui procure un revenu d'intérêts de 30 000 \$ (18 000 \$ après impôts, au taux d'imposition personnel de 40 %). Si elle utilisait le concept de la rente-assurance, ses liquidités nettes augmenteraient à environ 34 000 \$ après impôts, soit 16 000 \$ de plus.

Marie inclut les intérêts provenant du CPG dans son revenu; or, si elle remplaçait le CPG par une rente-assurance, elle ne devrait inclure dans son revenu que la partie imposable de la rente, soit 8 585 \$.

Dans ce scénario, le revenu net que Marie inclut dans sa déclaration de revenus est réduit de plus de 21 000 \$, même si la stratégie fondée sur la rente-assurance a augmenté considérablement ses liquidités annuelles nettes. Grâce à cette diminution de son revenu net, Marie a maintenant droit à la totalité des prestations de la SV, tandis qu'avec le CPG ses prestations étaient soumises au principe de la récupération. Cet avantage est un facteur de plus qui fait de la rente-assurance une stratégie de planification particulièrement intéressante pour les aînés.

Nota : Les données relatives à la récupération des prestations sont basées sur les critères en vigueur en janvier 2012 et ceux-ci peuvent changer sans préavis.

Le présent document est protégé par le droit d'auteur. Il ne peut être reproduit sans l'autorisation écrite de Manuvie.

Novembre 2011

Ce document est destiné aux conseillers uniquement. Il n'a pas été rédigé à l'intention des clients.

Solide Fiable Sûre Avant-gardiste

Les noms Manuvie et Financière Manuvie, le logo qui les accompagne et le titre d'appel « Pour votre avenir » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.