



Rente-assurance... Profil du client

La rente-assurance est une stratégie de planification financière visant à accroître les liquidités du client de son vivant et à faire en sorte qu'il ait un patrimoine à transmettre à son décès.

À qui cette stratégie s'adresse-t-elle?

- aux contribuables particuliers qui résident au Canada
- aux nantis qui disposent d'un capital supérieur à ce dont ils ont besoin
- aux personnes de 65 ans et plus
- aux personnes en bonne santé
- aux personnes dont le portefeuille de placements comprend des placements prudents et liquides, tels que des CPG, des obligations et des comptes bancaires
- aux personnes qui affectent leur revenu en intérêts à l'amélioration de leur mode de vie
- aux personnes qui désirent avant tout transmettre un patrimoine à leur décès
- aux personnes qui sont intéressées par les stratégies de planification à long terme

Comment cette stratégie fonctionne-t-elle?

Les placements prudents du client sont liquidés et le produit est affecté à la souscription d'un contrat de rente prescrit et d'un contrat d'assurance vie exonéré d'impôt. La rente procure des arrérages qui servent à payer la prime de l'assurance vie et l'impôt sur la rente. Le solde est utilisé pour compléter le revenu du client. Au décès de ce dernier, le produit de l'assurance vie est transmis à ses héritiers ou à l'œuvre de charité de son choix.

Pourquoi cette stratégie fonctionne-t-elle?

- La rente prescrite dégage un rendement plus élevé que les instruments de placement à revenu fixe traditionnels.
- Le montant de la portion imposable de la rente que le client reçoit est inférieur à celui des intérêts réalisés sur ses placements, ce qui réduit le montant d'impôt annuel qu'il doit payer.
- Les arrérages de la rente se composent d'intérêts et de capital, alors que le rendement des placements à revenu fixe ne comprend que des intérêts.
- Le produit de l'assurance remplace les fonds ayant servi à souscrire la rente.



Exemple

Votre cliente est une femme de 75 ans, non fumeuse. Elle possède 500 000 \$ en CPG portant intérêt à 4 %, et son taux d'imposition marginal est de 45 %. Les intérêts sur les CPG lui procurent un revenu après impôt de 11 000 \$. La rente-assurance peut accroître de 57 % son revenu annuel net.

	Rente-assurance	CPG
Total des fonds	500 000 \$	500 000 \$
Versement annuel	40 387 \$	20 000 \$
Montant imposable	387 \$	20 000 \$
Impôt à payer	174 \$	9 000 \$
Prime d'InnoVision	22 902 \$	0 \$
Liquidités nettes annuelles	17 312 \$	11 000 \$
Valeur successorale	500 000 \$	500 000 \$

Nota : Pour que les CPG lui procurent le même revenu que la rente, il faudrait qu'ils dégagent un rendement avant impôt d'environ 6,30 %.

Pourquoi choisir Manuvie?

En souscrivant un contrat d'assurance auprès de nous, vos clients se fient à nous pour réaliser leurs rêves financiers. Ce rôle, la Financière Manuvie le prend très au sérieux.

- Des produits d'assurance vie et d'assurance prestations du vivant d'avant-garde
- L'expertise et le soutien de l'Unité de planification fiscale et successorale pour régler des cas complexes de planification fiscale et successorale
- Une équipe pancanadienne d'actuaires chevronnés pour vous aider à comprendre tous les aspects et la portée du produit que votre client envisage de souscrire
- Des facilitateurs du processus de tarification dont la tâche est de simplifier et d'accélérer le plus possible la tarification des contrats de taille importante de vos clients
- Un soutien au marketing pour élaborer des solutions personnalisées qui vous aident à réaliser des ventes



Financière Manuvie

Pour votre avenir^{MC}