



Équipe chargée des stratégies de vente – Services professionnels aux clients

## RÉGIME DE REMPLACEMENT DU REVENU

# Régime de remplacement du revenu : Profil du client

### DE QUOI S'AGIT-IL?

Le **Régime de remplacement du revenu (RRR)** est un concept qui vise à fournir à vos clients qui possèdent et dirigent une entreprise, ainsi qu'à leurs employés clés, une assurance invalidité peu coûteuse.

### CLIENTÈLE CIBLE

- Entreprises dirigées par le propriétaire et couvertes par un contrat collectif d'assurance invalidité de longue durée
- Entreprises souhaitant offrir une meilleure protection en cas d'invalidité à leurs employés clés
- Entreprises recherchant une stratégie peu coûteuse pour offrir une meilleure protection en cas d'invalidité

### COMMENT CE RÉGIME FONCTIONNE-T-IL?

L'entreprise de votre client remplace ou complète les couvertures d'assurance invalidité prévues par le régime d'avantages sociaux en place par des contrats individuels d'assurance invalidité souscrits sur la tête d'un groupe d'employés clés. Le conseil d'administration de l'entreprise adopte une résolution et indique dans le procès-verbal qu'il s'agit d'un groupe de contrats considéré comme un contrat collectif d'assurance contre les accidents et la maladie. L'entreprise paie les primes. Les prestations (ou rente) d'invalidité payables au titre du régime sont

versées directement à l'employé. Toute prestation d'invalidité versée à un employé qui participe au régime est imposable.

### POURQUOI CE CONCEPT FONCTIONNE-T-IL?

- L'entreprise est le titulaire de chaque contrat individuel d'assurance invalidité
- L'entreprise a le contrôle du régime et veille au paiement des primes
- Les primes payées par l'entreprise peuvent être déduites de son revenu, et elles ne constituent pas un avantage imposable pour les employés
- Le montant net des prestations d'invalidité versées à l'employé est supérieur à ce qu'il aurait été en vertu du régime d'avantages sociaux de l'entreprise
- Ce concept constitue un avantage important qui aide l'entreprise à retenir ses employés clés

### EXEMPLE DES ÉCONOMIES QU'UN RRR PEUT PERMETTRE DE RÉALISER

L'entreprise de votre client compte quatre employés clés dans son équipe de direction. Votre client considère que le contrat collectif d'assurance invalidité en place ne procurerait pas à ses employés clés un revenu de remplacement adéquat en cas d'invalidité. Quel est pour lui le moyen le moins coûteux d'offrir à ses employés clés une assurance invalidité adéquate?

Votre client pourrait envisager de faire souscrire par chaque employé clé un contrat individuel d'assurance invalidité. Il pourrait également tenir compte des économies qu'il pourrait réaliser en établissant un **RRR**. Prenons le cas de l'un de ses employés clés. Le tableau ci-dessous indique la prime à payer pour un contrat d'assurance invalidité (AI) détenu par un particulier ainsi que le montant avant impôt nécessaire

pour payer cette prime, puis il montre les économies pouvant être réalisées par la souscription d'un contrat comparable dans le cadre d'un **RRR**. Si les prestations d'invalidité versées au titre du régime sont imposables, il est par contre possible de souscrire une assurance prévoyant des prestations mensuelles plus élevées, ce qui permettrait de compenser l'impôt à payer\*.

	Prestation/rente mensuelle* (\$)	Prime mensuelle (\$)	Montant avant impôt nécessaire au paiement de la prime (\$)
Contrat AI détenu par le particulier**	6 100 (non imposables)	182,21 (après impôt)	307,27***
Contrat AI détenu par l'entreprise** dans le cadre d'un RRR	8 610 (imposables)	254,41 (avant impôt)	254,41

À titre d'illustration

**L'énorme avantage, c'est que ces économies se multiplient lorsque le régime s'applique à tout un groupe d'employés clés.**

**Économie de 17,2 %**

\* Le montant des prestations après impôt varie en fonction des taux d'imposition de la province visée, mais le montant net que l'assuré peut s'attendre à recevoir est sensiblement le même dans un cas comme dans l'autre.

\*\* Homme, 40 ans, non fumeur, Série Procadres de Manuvie – catégorie professionnelle 4\$, RFCV, 5 %.

\*\*\* En supposant un taux d'imposition marginal de 40,70 %.

## 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'actuaire 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



## RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Série Procadres, Série Franprise et l'Avenant Valente sont des produits et des marques déposées de la Manuvie (La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers). Ce document est protégé par le droit d'auteur. Il ne peut être reproduit sans l'autorisation écrite de Manuvie. Les noms Manuvie et Assurance Manuvie, le logo qui les accompagne, les quatre cubes et les mots « solide, fiable, sûre, avant-gardiste » sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance Vie Manufacturers qu'elle et ses sociétés affiliées utilisent sous licence.