



Solutions d'assurance pour les particuliers

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE MANUFACTURERS

Assurance
 **Manuvie**



LEGS AU DÉCÈS

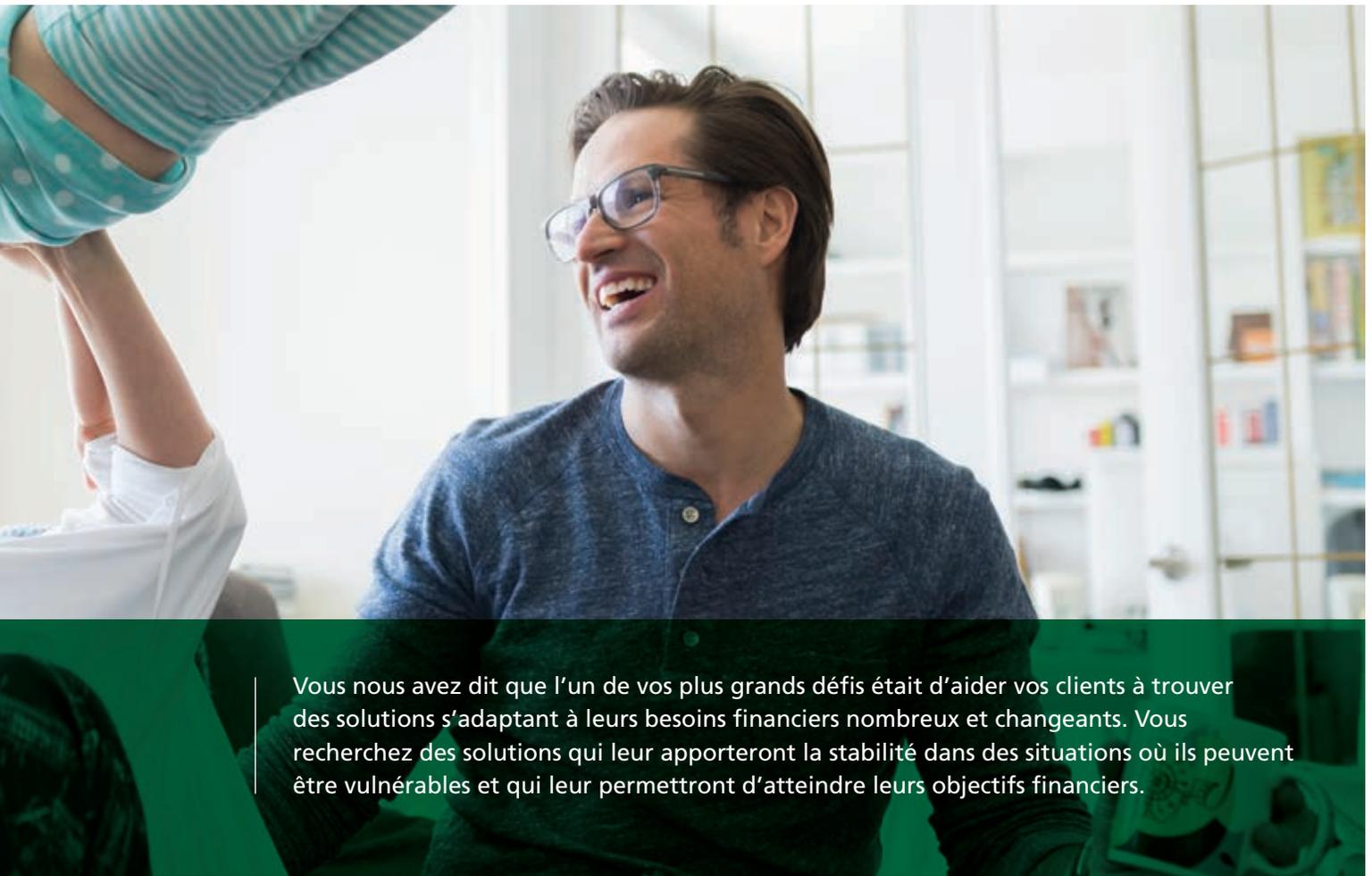
La présente brochure examine différents besoins que peuvent avoir les particuliers et montre comment l'assurance peut aider à combler ces besoins.

Le montant forfaitaire que l'assurance vie procure au décès d'un assuré est évidemment l'avantage le plus important qu'elle comporte. Ce montant, versé directement au bénéficiaire désigné dans le contrat d'assurance vie, n'est pas imposable.

Les besoins que cette somme peut couvrir diffèrent selon les clients. Elle peut servir à protéger les personnes à charge survivantes, à préserver ou constituer un patrimoine ou, encore, à procurer des fonds permettant le partage équitable de la succession.

Protection des personnes à charge

L'assurance vie est le plus souvent souscrite en vue de protéger des personnes à charge. Au décès de l'assuré, les personnes à sa charge seront non seulement confrontées à la perte de l'être cher, mais également à la perte du revenu actuel et futur de cette personne.



Vous nous avez dit que l'un de vos plus grands défis était d'aider vos clients à trouver des solutions s'adaptant à leurs besoins financiers nombreux et changeants. Vous recherchez des solutions qui leur apporteront la stabilité dans des situations où ils peuvent être vulnérables et qui leur permettront d'atteindre leurs objectifs financiers.

La somme versée en franchise d'impôt que prévoit le contrat d'assurance vie peut remplacer le revenu de la personne décédée, servir à payer ses dettes et couvrir les frais des études et de subsistance des personnes à charge.

En cas de séparation ou de divorce, le tribunal exige souvent une telle protection. Ainsi, il peut ordonner la souscription d'une assurance vie afin que le soutien financier des personnes à charge continue après le décès d'un particulier.

En plus de veiller à ce que les besoins financiers des personnes à leur charge soient couverts, vos clients peuvent établir les modalités selon lesquelles le produit de l'assurance vie sera versé après leur décès. Ils peuvent ainsi donner instruction à leur fiduciaire de distribuer la prestation de décès au moment et dans les circonstances appropriés. Cette façon de procéder est particulièrement efficace si les bénéficiaires sont mineurs, mentalement incapables ou simplement inaptes à gérer eux-mêmes leurs finances.

Une autre façon pour vos clients de s'assurer que les personnes à leur charge seront protégées après leur décès est de choisir une option de règlement au moment où ils souscrivent le contrat d'assurance. Les options de règlement offrent d'autres possibilités quant au versement du capital-décès. Ainsi, le client peut spécifier que le capital-décès soit affecté en totalité à la souscription d'une rente qui procurerait un revenu aux bénéficiaires pendant une certaine période.

Préservation du patrimoine

Le produit d'une assurance vie peut aussi servir à payer les dettes, les impôts exigibles et les autres coûts associés à la succession, de façon à ce que les ayants droit n'aient pas à puiser dans la succession ou à emprunter sur celle-ci pour payer ces dépenses.

Dans les paragraphes suivants, nous examinons certaines obligations financières qui peuvent menacer le patrimoine de vos clients et la façon dont une assurance vie peut les aider à protéger l'actif qu'ils ont travaillé si fort à constituer.

1. Impôt sur les gains en capital

Une assurance vie peut aider à provisionner le paiement de l'impôt sur les gains en capital que votre client doit payer. Voici un bref aperçu de cette stratégie.

Selon la Loi de l'impôt sur le revenu (LIR) du Canada, à son décès, une personne est réputée avoir, immédiatement avant son décès, disposé de chacun de ses biens en immobilisation et avoir reçu en contrepartie un montant égal à leur juste valeur marchande à ce moment-là.

Les biens en immobilisation incluent les biens amortissables et les biens non amortissables. Les actions d'une société, une participation dans une société, des parts de fonds communs de placement ou de fonds distincts, un chalet ou un terrain sont des biens non amortissables. Par ailleurs, la machinerie, les immeubles et les véhicules d'entreprise, entre autres, sont des biens amortissables.

Au décès de votre client, il y a réalisation d'un gain en capital imposable. Le montant de ce gain correspondra à la différence entre la juste valeur marchande de ses biens et leur prix de base rajusté (PBR).

La moitié (50 %) du gain en capital doit être incluse dans la dernière déclaration de revenus du contribuable décédé. La partie de l'exemption pour gains en capital non utilisée par votre client et auquel il a droit peut servir à réduire le gain en capital, mais uniquement si les biens en question sont des « actions admissibles de petite entreprise » ou des « biens agricoles ou de pêche admissibles » au sens de la LIR.

Les gains en capital imposables qui n'ouvrent pas droit à l'exemption pour gains en capital seront soumis à l'impôt et inscrits dans la dernière déclaration de revenus de la personne décédée.

De plus, si votre client possède des biens en immobilisation amortissables, la récupération de la déduction pour amortissement (DPA) peut devoir être prise en compte dans la déclaration de revenus. Le montant de récupération correspond à l'excédent sur la fraction non amortie du coût en capital (FNACC) du moins élevé des montants suivants : le coût du bien ou sa juste valeur marchande immédiatement avant le décès. Le montant récupéré sera entièrement imposable à titre de revenu régulier.

Votre client peut aussi souscrire une assurance vie en vue de procurer les fonds nécessaires au paiement de l'impôt exigible au titre des gains en capital et de l'amortissement récupéré. Ceci est encore plus important si les bénéficiaires de vos clients désirent conserver les biens ou si les ayants droit risquent d'obtenir une valeur inférieure à la juste valeur marchande en raison des conditions médiocres du marché.

Et qu'arrivera-t-il si l'impôt payable au titre des gains en capital et de l'amortissement récupéré est reporté au-delà du décès de votre client? Une telle situation se produit lorsque le bien est transmis à l'époux ou conjoint de fait. L'impôt sera alors payable au moment où l'époux ou conjoint de fait disposera du bien en question ou décédera.

Une assurance vie sur deux têtes (conjointe) dont la prestation est payable au second décès est un excellent moyen de couvrir l'impôt résultant d'une telle situation.

2. Impôt à payer au titre des régimes enregistrés

Votre client a épargné durant des années, et il éprouve beaucoup de satisfaction à savoir que cet argent sera transmis à ses héritiers. Mais en sera-t-il vraiment ainsi?

Au décès de votre client, tous ses fonds enregistrés engendreront un impôt à payer. L'assurance vie constitue un excellent moyen de couvrir cet impôt.

Comment cela fonctionne-t-il? Selon la Loi de l'impôt sur le revenu, au décès de votre client, celui-ci est réputé avoir disposé de ses fonds enregistrés à leur juste valeur marchande. Ceci s'applique aux régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) et aux fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR).

Ce montant est inscrit dans la déclaration de revenus du client à titre de revenu régulier et entièrement imposable dans l'année du décès, sauf s'il est transféré au REER ou au FERR de l'époux ou conjoint de fait, au REER ou au FERR d'un enfant ou d'un petit-fils ou d'une petite-fille financièrement dépendant de la personne décédée, ou à une rente admissible pour l'enfant ou le petit-fils ou la petite-fille.

L'assurance vie est une solution efficace qui permet de transformer des fonds enregistrés en revenu, peu importe qu'un impôt soit payable au décès de votre client ou de son époux ou conjoint de fait. Les contrats conjoints premier décès ou conjoints second décès prévoient des solutions adaptées à la situation de vos clients.

3. Droits de succession

À la suite de leur décès, certains de vos clients peuvent être soumis à des droits de succession dans d'autres juridictions (ressorts). Ainsi, aux États-Unis, on impose des droits de succession (impôts sur le revenu et sur les dons) sur l'actif mondial des citoyens américains, peu importe leur lieu de résidence.

Vous pouvez certes jouer un rôle important en aidant ces clients à élaborer des plans financiers permettant de réduire cette charge fiscale. L'assurance vie peut servir à couvrir les droits de succession dans d'autres juridictions, tels les États-Unis, mais il faudra faire preuve de prudence. Il importe d'examiner avec soin les lois en vigueur dans la juridiction visée et de consulter des conseillers professionnels spécialisés dans ces lois pour s'assurer que la planification proposée est appropriée.

4. Frais d'homologation et autres frais successoraux

L'assurance vie peut procurer les fonds que vous et vos clients estimez nécessaires pour couvrir les frais d'homologation et autres frais successoraux, tels le coût de l'enterrement et les frais funéraires, les frais d'administration de la succession (honoraires de l'exécuteur testamentaire ou de l'évaluateur) ainsi que les frais juridiques et comptables.

L'homologation est un processus judiciaire qui authentifie le testament et confirme la nomination de l'exécuteur. Les frais d'homologation sont basés sur la valeur de la succession et ils varient d'une province à l'autre. Actuellement, c'est en Ontario et en Colombie-Britannique que les frais d'homologation sont les plus élevés au Canada alors qu'en Alberta on a imposé un plafond à ces frais. Au Québec, ces frais sont minimes.

Les ayants droit peuvent être tenus de payer des frais d'homologation dans plus d'une province. Il n'existe malheureusement pas de mécanisme permettant de porter des frais payés dans une juridiction au crédit des frais payables dans une autre juridiction.

La désignation du bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie ou d'un contrat de rente est un moyen d'éviter les frais d'homologation. Le produit de l'assurance vie est versé directement au bénéficiaire désigné et il ne fait pas partie de l'actif successoral aux fins de l'évaluation. Cette approche n'est évidemment d'aucune utilité si le titulaire a désigné ses « ayants droit » comme bénéficiaires du contrat.



L'assurance vie est le plus souvent souscrite en vue de protéger des personnes à charge. Au décès de l'assuré, les personnes à sa charge seront non seulement confrontées à la perte de l'être cher, mais également à la perte du revenu actuel et futur de cette personne.

En plus de veiller à ce que les besoins financiers des personnes à leur charge soient couverts, vos clients peuvent établir les modalités selon lesquelles le produit de l'assurance vie sera versé après leur décès.





5. Constitution et préservation d'un patrimoine

Nous savons tous qu'il n'est pas facile de se constituer un pécule et qu'il est encore plus difficile d'accumuler suffisamment de fonds à léguer à nos ayants droit.

Comme le produit d'un contrat d'assurance vie exonéré est versé en franchise d'impôt au bénéficiaire, l'assurance vie représente un moyen efficace de créer un patrimoine à transmettre à ses héritiers.

Placer des fonds dans un contrat d'assurance exonéré peut procurer un montant plus élevé aux héritiers que s'ils sont placés hors du contrat, car la croissance de ces fonds est alors généralement soumise à une imposition annuelle.

L'assurance vie sert souvent à reconstituer un patrimoine de manière à ce que les fonds destinés aux bénéficiaires ne soient pas réduits par les dettes. Si l'assurance vie est utilisée pour payer les dettes successorales, le patrimoine à distribuer aux bénéficiaires sera intact.

Certaines personnes font, de leur vivant, des dons à un organisme de bienfaisance pour lesquels ils reçoivent un crédit d'impôt. Afin que leurs ayants droit ne soient pas privés de la valeur de ces dons, ces donateurs peuvent souscrire une assurance vie dont le capital sera égal au montant des dons versés.

La rente-assurance est un autre moyen d'utiliser un contrat d'assurance vie pour remplacer un capital. Ce concept est une stratégie financière qui permet à une personne de maximiser son revenu de son vivant et de préserver le capital à son décès.

Dans le cadre d'une rente-assurance, le particulier souscrit un contrat de rente prescrit et un contrat d'assurance vie.

Le contrat de rente prescrit n'est pas soumis à l'impôt annuel sur le revenu accumulé. La LIR considère que les versements de rente constituent une combinaison de capital et de revenu en parts égales, ce qui donne lieu à un traitement fiscal plus avantageux.

Comme la constitution d'une rente nécessite un apport de capital et réduit en conséquence la taille de la succession, on recourt à la souscription d'une assurance vie pour remplacer ces fonds au décès du rentier.

L'assurance vie peut également être utilisée pour permettre un partage équitable ou égal du patrimoine entre les bénéficiaires, par exemple lorsque la succession comprend des actions d'une entreprise familiale qui seront léguées uniquement aux membres de la famille qui participent activement à l'entreprise. Il arrive souvent, dans ce cas, que l'entreprise constitue l'actif le plus important de la succession et que le reliquat de la succession destiné aux membres de la famille qui ne participent pas à l'entreprise soit beaucoup moins élevé.

L'assurance vie peut alors servir à procurer une somme forfaitaire aux membres de la famille qui n'ont pas de participation dans l'entreprise afin qu'ils reçoivent leur juste part de l'héritage.

Protection contre les créanciers

Certaines personnes désirent protéger leurs biens contre les réclamations de créanciers. L'assurance vie peut offrir ce genre de protection, selon les lois provinciales et les modalités du contrat.

Dans les provinces de common law (toutes les provinces à l'exception du Québec), le produit de l'assurance ne peut pas être saisi par les créanciers du titulaire si l'une des personnes suivantes est nommée bénéficiaire du contrat : le conjoint de l'assuré (dans certaines provinces, « conjoint » peut inclure un conjoint de fait ou un partenaire de même sexe), un enfant, un petit-fils ou une petite-fille, le père ou la mère.

Au Québec, le facteur déterminant est le lien existant entre le titulaire du contrat d'assurance vie et le bénéficiaire. Si le bénéficiaire est l'un des ascendants ou des descendants du titulaire, les créanciers ne peuvent pas saisir le produit de l'assurance.

Dans le cas d'une désignation de bénéficiaire irrévocable, le contrat ne peut être saisi par les créanciers du titulaire. Si le titulaire nomme une personne autre que les « ayants droit » comme bénéficiaire, le capital-décès est versé directement au bénéficiaire et ne peut être saisi par les créanciers de l'assuré.

Retraits, avances et nantissement à des fins d'emprunt

Lorsqu'un contrat d'assurance vie exonéré comporte une valeur de rachat importante, le titulaire peut utiliser cette valeur comme complément de revenu de retraite ou pour provisionner d'autres besoins.

Le titulaire peut accéder directement à la valeur de rachat de son contrat en effectuant un retrait ou en demandant une avance. Comme ces opérations sont considérées comme des dispositions, elles peuvent être soumises à l'impôt.

Même si les retraits et les avances sur contrat sont imposables, les placements dans un contrat d'assurance vie présentent des avantages du point de vue fiscal. En effet, un contrat d'assurance vie exonéré peut permettre d'accumuler plus d'argent que les instruments de placement traditionnels dont les fonds sont soumis à une imposition annuelle.

Le nantissement du contrat permet également au titulaire d'utiliser les valeurs de son contrat en évitant les conséquences fiscales souvent rattachées à une disposition. Il permet d'obtenir un revenu en utilisant le contrat d'assurance vie comme garantie d'un emprunt.



Vos clients se présentent à vous avec leurs espoirs et leurs rêves... pour eux et leurs générations futures. Cette responsabilité qui vous échoit n'est pas des moindres.

Mise en gage de l'assurance

L'assurance vie peut également aider vos clients à obtenir un prêt d'une institution prêteuse. En effet, les prêteurs exigent souvent un contrat d'assurance vie comme garantie d'un prêt.

En vertu d'un tel arrangement, l'emprunteur est l'assuré au titre du contrat. En cas de décès, le prêteur est sûr de toucher rapidement le remboursement du solde du prêt.

Lorsqu'un contrat est souscrit à cette fin, le prêteur exige qu'il lui soit cédé en garantie. L'emprunteur est le titulaire du contrat et, à ce titre, il a le droit de désigner un bénéficiaire. La mise en gage du contrat garantit que le capital-décès sera d'abord utilisé pour rembourser le prêteur; s'il y a un reliquat, il sera versé au bénéficiaire désigné.

Selon l'utilisation qui est faite des sommes empruntées, la prime d'assurance vie peut être déductible d'impôt.

Transmission du patrimoine aux générations suivantes

On peut utiliser un contrat d'assurance vie pour transférer le patrimoine accumulé aux générations suivantes du vivant de votre client. En effet, dans certains cas, la propriété d'un contrat d'assurance vie peut être transférée sans entraîner de conséquences fiscales.

Pour que ce traitement puisse s'appliquer, l'intérêt dans le contrat doit être transféré sans contrepartie à l'enfant du titulaire. De plus, l'enfant du titulaire ou un enfant du cessionnaire doit être l'assuré en vertu du contrat.

Aux fins du transfert libre d'impôt, la définition d'enfant dans la Loi de l'impôt sur le revenu inclut les petits-enfants, les arrière-petits-enfants, le conjoint d'un enfant, un enfant du conjoint du titulaire ou une personne de moins de 19 ans qui est entièrement à la charge du titulaire du contrat et dont ce dernier a la garde pour la période visée.

La Loi permet également le transfert du contrat en franchise d'impôt au conjoint à la suite du décès du titulaire. Pour qu'il y ait transfert en franchise d'impôt, le titulaire et l'époux ou conjoint de fait (ou ex-époux ou ex-conjoint de fait) doivent tous deux résider au Canada.

Autres stratégies relatives à l'assurance des particuliers

L'assurance vie peut être souscrite par une fiducie familiale entre vifs au profit des bénéficiaires de la fiducie.

Dans le cas d'une fiducie familiale, les placements dans un contrat d'assurance vie procurent les avantages suivants :

- la règle de la disposition présumée tous les 21 ans ne s'applique pas;
- aucun revenu annuel n'est attribué aux bénéficiaires; et
- dans certains cas, la fiducie peut déduire de son revenu les primes du contrat à titre de dépenses engagées au nom des bénéficiaires; elles seront alors considérées faire partie du revenu des bénéficiaires.

Une autre stratégie consiste à partager les primes d'un contrat d'assurance vie entre les membres d'une famille. Supposons qu'un membre de la famille recherche une assurance permanente uniforme pour satisfaire un besoin au décès alors qu'un autre membre recherche un instrument de placement avantageux sur le plan fiscal. Ils souscrivent un contrat conjoint et concluent une convention formelle de partage de la prime. Chacun paie la portion de la prime établie en fonction de l'avantage qu'il recevra.

Que le client cherche simplement à protéger des êtres chers ou à bénéficier de stratégies financières haut de gamme, vous pouvez vous fier à l'assurance vie pour trouver une réponse souple et bien adaptée à ses besoins.



Conclusion

L'assurance vie offre une excellente solution financière pour une vaste gamme de besoins. Que le client cherche simplement à protéger des êtres chers ou à bénéficier de stratégies financières haut de gamme, vous pouvez vous fier à l'assurance vie pour trouver une réponse souple et bien adaptée à ses besoins.

Et cette solution durable ne perdra pas en efficacité avec le temps. En effet, on peut souvent rajuster un contrat d'assurance vie de façon à ce qu'il évolue au fil du temps, selon les besoins du client.

Vos clients se présentent à vous avec leurs espoirs et leurs rêves... pour eux et leurs générations futures. Cette responsabilité qui vous échoit n'est pas des moindres. Mais elle sera considérablement allégée lorsque vous comprendrez la polyvalence de l'assurance vie et les nombreuses façons dont elle peut aider les clients à atteindre leurs buts.

Pour en savoir plus sur la façon dont les produits de Manuvie peuvent aider à couvrir les besoins de vos clients, consultez le site pfsmanuvie.ca



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.

MK2673F 07/12