

Mettre à profit l'assurance vie

Une autre source possible de revenu de retraite



L'assurance vie peut servir à laisser une succession à votre famille lors de votre décès, mais aussi à d'autres fins. Elle peut évidemment servir à remplir certaines obligations fiscales liées au décès. Elle peut aussi être remise sous forme de don important à un organisme de bienfaisance; votre succession bénéficierait alors d'un crédit d'impôt pour don de bienfaisance. Toutefois, elle peut également faire servir intégralement à la réalisation de vos objectifs de retraite – à titre d'outil complémentaire à votre régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et à vos autres placements – comme source de revenu de retraite.

Financement de la retraite grâce à l'assurance vie : la stabilité et la sécurité

En vertu des lois fiscales actuelles, la valeur des fonds que vous investissez dans votre assurance vie universelle ou permanente, au-delà du coût de l'assurance pure, et jusqu'à concurrence du montant maximal autorisé, peut être *accumulée avec report d'impôt*. Les gains seront assujettis à l'impôt si vous vous départissez de la police ou résiliez celle-ci. De plus, une fois que vous avez maximisé vos cotisations au REER et au CELI, une police d'assurance vie permanente avec valeur de rachat peut constituer une stratégie fiscale efficace pour *mettre des fonds non enregistrés à l'abri de l'impôt*.

Les polices d'assurance individuelles présentent d'autres avantages. La valeur en argent accumulée peut être *protégée contre les créanciers* de votre vivant et après votre décès. En désignant un bénéficiaire, vous serez en mesure de transmettre la prestation de décès à votre bénéficiaire en dehors de votre succession. Elle ne sera pas incluse dans votre testament (possiblement un document public). Par conséquent, elle ne sera pas considérée comme faisant partie de votre succession, ce qui l'exempterait de l'impôt sur l'administration des successions (*les frais d'homologation*).

Il existe **quatre façons d'utiliser la valeur de rachat** d'une police d'assurance :

- Retirer des fonds de votre compte au comptant (imposable)
- Demander des paiements directs de dividendes (imposable)
- Prendre une avance sur contrat (imposable)
- Donner la police en garantie pour un prêt bancaire ou une ligne de crédit (non imposable)

Si vous donnez la police en garantie pour un prêt, vous serez limité au montant maximal établi par le prêteur – se situant entre 50 et 90 % de la valeur de rachat de la police. Le montant sera fondé sur vos besoins particuliers, ainsi que la conjoncture économique (p. ex., le taux d'intérêt et le montant) au moment du prêt.

Vous pourrez probablement obtenir un prêt avec paiement d'intérêts seulement ou avec paiements périodiques des intérêts et du capital.

Vous pourrez probablement obtenir un prêt avec paiement d'intérêts seulement ou avec paiements périodiques des intérêts et du capital. Par ailleurs, la banque peut vous permettre d'emprunter le montant des intérêts du prêt et de l'ajouter au montant du prêt. Tant que votre prêt demeure en règle, il peut être remboursé au moyen de la prestation de décès non imposable versée en vertu de la police lors de votre décès. Si après ce remboursement il reste des fonds, ceux-ci peuvent être remis à vos bénéficiaires désignés.

Le financement de votre retraite à l'aide d'une police d'assurance vie répondrait-il à vos besoins? L'une des façons d'utiliser la valeur de rachat de votre police vous semble-t-elle intéressante? Pour explorer ces possibilités, parlez à votre conseiller TD et demandez à ce qu'il vous mette en contact avec un spécialiste en assurance de la TD.

Meilleur moment pour souscrire une assurance

Il est préférable de souscrire une assurance vie avant la retraite. En règle générale, selon le rendement en dividendes de votre police, il vous faudra au moins 20 ans pour accumuler suffisamment d'argent dans

vos police pour générer le revenu dont vous aurez besoin pour atteindre vos objectifs de retraite.

Vous devez garder à l'esprit que les taux d'intérêt, la valeur du dollar et le taux de dividende de votre police pourraient changer à long terme et avoir une incidence sur la croissance des actifs qui génèrent la valeur de rachat de votre police. Si vous changez de pays de résidence, votre capacité à toucher une avance sur contrat pourrait être affectée. Enfin, la *Loi de l'impôt sur le revenu* du gouvernement fédéral peut aussi être modifiée, ce qui aurait des répercussions sur cette stratégie de retraite.

Voyons un exemple : Kate est une professionnelle accomplie de 38 ans. Chaque année, elle optimise ses cotisations à son REER, à son CELI et au régime de retraite de son entreprise et son revenu disponible restant est suffisant pour lui permettre de souscrire une police d'assurance vie permanente. Cela lui permettrait d'augmenter son revenu de retraite en toute sécurité, jusqu'à ce qu'elle et son partenaire, Kim, déménagent éventuellement à temps plein à leur chalet quatre saisons.

Kate achète une police de 1 000 000 \$ à 40 ans; elle doit donc verser des primes annuelles de 25 735 \$ pendant 20 ans. Cette somme ne sert pas uniquement à payer le coût de l'assurance; environ la moitié de cette somme servira à établir la valeur de rachat de la police. Elle envisage de prendre sa retraite à 65 ans, alors que Kim en aura 60. Elle planifie contracter un prêt bancaire à sa retraite pour financer la rénovation de leur chalet et la construction d'une nouvelle maison d'amis. Pour que le prêt lui soit accordé, elle donnera sa police en garantie à la banque, qui sera son principal créancier.

En fonction de la valeur accumulée projetée de sa police, elle aura droit à un prêt de 500 000 \$ (67 % de la valeur de rachat de sa police). Si elle décède à 85 ans, le solde du prêt se chiffrera à 1 326 648 \$ et sera remboursé par la vente de sa police d'assurance.

Le tableau qui suit illustre la stratégie d'assurance de Kim :

Prestation de décès de la police d'assurance vie de Kate	2 395 290 \$
Prime annuelle (composée du montant nécessaire pour financer la police et de celui investi pour augmenter la valeur de rachat) à verser jusqu'à l'âge de 60 ans	25 735 \$
Valeur de rachat projetée quand Kate atteindra 65 ans (en supposant que la police cumule des intérêts à un taux de 3 %)	750 951 \$
Flux de revenu libre d'impôt annuel de 65 à 85 ans	40 121 \$
Solde de la ligne de crédit au décès de Kate, à 85 ans (en supposant que les intérêts du prêt courent à un taux de 5 %)	1 326 648 \$
Produit de l'assurance vie disponible pour Kim, au décès de Kate	1 068 642 \$

Grâce à cette stratégie de planification de la retraite, la ligne de crédit de Kate sera remboursée à son décès et Kate sera en mesure de laisser plus de 1 M\$ à Kim.

Considérez la possibilité de souscrire une police d'assurance vie pour créer une source de revenus à la retraite. De quelle façon cette stratégie s'inscrirait-elle dans votre plan financier général et vos objectifs de retraite? Parlez à votre conseiller TD et demandez à ce qu'il vous mette en contact avec un spécialiste en assurance de la TD.

Entreprises clientes

Examinons cette stratégie dans l'optique où Kate est propriétaire d'une société par actions et où Kim est l'unique bénéficiaire de sa succession. Voici ce que cela donnerait :

L'entreprise de Kate achète une police d'assurance vie en son nom, verse les primes et se désigne comme l'unique bénéficiaire. Le flux de trésorerie excédentaire ou les bénéfices non répartis de la société serviraient à payer les primes annuelles. Puisque la police est achetée par la société, Kate utilise moins d'argent avant impôt (c'est-à-dire que cela lui coûtera habituellement moins cher que si elle l'avait souscrite avec ses propres fonds avant

impôt en raison de la différence des taux d'imposition des sociétés et des particuliers). La police pourrait aussi remplacer la composante de titres à revenu fixe de ses actifs d'entreprise, ce qui contribuerait à éviter le taux relativement élevé d'impôt sur le revenu passif.

Quand Kate prendra sa retraite, elle pourra utiliser la police pour obtenir un prêt personnel, hors société, et recevoir les fonds à l'abri de l'impôt. À son décès, l'assureur remboursera d'abord la banque, à titre de principal créancier du prêt. Le reste du produit de l'assurance sera versé à la société.

En vertu des lois fiscales actuelles, même si une portion de la prestation de décès moins le prix de base rajusté de la police (le coût actuariel pour assurer Kate) a été versée au prêteur, la société peut créditer son compte de dividende en capital de la totalité du montant de la prestation de décès. Le solde du compte de dividende en capital peut ensuite être versé sous forme de dividendes en capital non imposables à l'actionnaire actuel, Kim.

Prestation de décès de la police d'assurance vie de Kate	2 395 290 \$
Prime annuelle (composée du montant nécessaire pour financer la police et de celui investi pour augmenter la valeur de rachat) à verser jusqu'à l'âge de 60 ans	25 735 \$
Valeur de rachat projetée quand Kate atteindra 65 ans (en supposant que la police cumule des intérêts à un taux de 3 %)	750 951 \$
Flux de revenu libre d'impôt annuel de 65 ans à 85 ans	40 121 \$
Solde de la ligne de crédit au décès de Kate, à 85 ans (en supposant que les intérêts du prêt courent à un taux de 5 %)	1 326 648 \$
Montant inscrit au compte de dividende en capital	2 395 290 \$
Produit de l'assurance vie disponible pour la société	1 068 642 \$
<i>Montant</i> à retirer du compte de dividende en capital de la société et à verser à Kim, à titre de dividendes en capital libres d'impôt	1 326 648 \$

Puisque l'assurance vie est achetée par la société, cette dernière peut verser un dividende libre d'impôt de 1 326 648 \$ à Kim, le conjoint survivant de Kate.

Pour explorer la possibilité que votre entreprise achète une police d'assurance vie en votre nom, parlez à votre conseiller TD et demandez à ce qu'il vous mette en contact avec un spécialiste en assurance de la TD. Cette stratégie pourrait conférer un avantage imposable à l'actionnaire, selon l'économie d'intérêts que réalise l'emprunteur en utilisant une garantie de prêt commercial, ou encore se traduire par l'équivalent d'une commission de cautionnement. Le risque peut être réduit en demandant à l'emprunteur de payer une commission de cautionnement pour la société. Vous devriez consulter votre fiscaliste afin de vérifier si cette stratégie est avantageuse pour vous sur le plan fiscal.

Vous pouvez maintenant :

- Discuter avec votre conseiller TD des avantages que vous pourriez tirer de la souscription d'une police d'assurance vie permanente
- Évaluer les avantages de cette stratégie – si vous détenez la police à titre de particulier ou par l'entremise de votre société



Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Ils proviennent de sources jugées fiables. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies fiscales, de placement ou de négociation devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun. Les services de la Fondation de dons particuliers, une société de bienfaisance indépendante sans but lucratif, sont offerts en collaboration avec Gestion de patrimoine TD. Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du Fonds canadien de protection des épargnants), Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust). Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs. MD Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.