GESTION PRIVÉE CIBC
WOOD GUNDY

GUIDE POUR LE CHOIX D'UN PRODUIT D'ASSURANCE VIE PERMANENTE

Par Martin Goulet, CPA, Pl. Fin., FEA, Groupe de planification successorale Goulet*



Choisir un produit d'assurance vie permanente n'est pas un exercice simple. Il existe de nombreux produits qui sont offerts par de nombreuses sociétés d'assurance. Le bon conseiller en assurance peut vous aider à réaliser vos objectifs financiers, en collaborant avec vous pour faire le point sur votre situation financière et en analysant les produits disponibles pour déterminer celui qui vous convient le mieux.

Lisez ce guide et vous découvrirez :

1. **10 raisons pour lesquelles les individus à valeur nette élevée souscrivent une assurance vie**
2. **10 mythes courants ou méprises courantes concernant l'assurance vie**
3. **10 erreurs à éviter lors du choix d'un produit d'assurance vie**
4. **10 questions à poser à votre conseiller en assurance**
5. **4 étapes pour un achat réussi d'un produit d'assurance vie permanente**

Ce guide fournit un aperçu général des éléments à considérer lorsque vous choisissez une assurance vie, ainsi que le conseiller en assurance avec lequel vous souhaitez collaborer. Si vous avez des questions, nous vous invitons à nous appeler au 1 800 463-8317.

Cordialement,

Martin Goulet, CPA, Pl. Fin., FEA, Spécialiste principal en planification successorale, Conseiller en sécurité financière
CIBC Wood Gundy Services financiers (Québec) inc.

*Cet outil d'apprentissage a été préparé par le Groupe de planification financière Goulet au nom de CIBC Wood Gundy Services financiers (Québec) inc.

10 raisons pour lesquelles les individus à valeur nette élevée souscrivent une assurance vie

1. **Provisionner les impôts payables au décès.** Aux fins fiscales, un contribuable qui lègue ses biens à des personnes autres que son conjoint est généralement présumé avoir disposé de ses biens, ou avoir retiré les soldes de ses REER et FERR, à leur valeur marchande immédiatement avant son décès. Cela signifie qu'il y a des montants importants qui sont assujettis à l'impôt, soit sous la forme de gains en capital, de récupération d'amortissement ou d'encaissement de comptes de REER ou FERR. L'assurance vie représente le moyen le plus abordable pour financer cette obligation. Une analyse quantitative de la valeur actualisée des scénarios alternatifs (épargne, emprunt, vente d'actifs) le démontre bien.
2. **Minimiser les impôts de son vivant.** La croissance de la composante placement d'une police d'assurance vie permanente n'est pas imposable pour le titulaire de la police et, au décès de l'assuré, le capital-décès total y compris la croissance sera versé en franchise d'impôt au bénéficiaire désigné. Si la police est maintenue jusqu'au décès, on obtient un traitement fiscal similaire à celui d'un CELI.
3. **Équilibrer la succession.** L'assurance vie peut être utile dans un contexte de relève d'entreprise, si on souhaite équilibrer la succession lorsque certains enfants ne sont pas impliqués dans l'entreprise. Il en va de même si le chalet familial ou un autre bien de valeur importante est légué à un héritier donné et que l'on souhaite transmettre des valeurs équivalentes aux autres héritiers.
4. **Maximiser la valeur nette successorale.** L'assurance vie est une stratégie fiscalement avantageuse pour accumuler, faire croître et transmettre le patrimoine aux prochaines générations. Les revenus de placements gagnés dans une police d'assurance vie permanente exonérée s'accumulent à l'abri de l'impôt et le capital-décès total est versé sans impôt. Ce qui se traduit généralement par un rendement après impôt plus élevé que celui des placements dont la croissance est imposable.
5. **Transférer le patrimoine entre plusieurs générations.** En souscrivant une police d'assurance sur la vie de son enfant, on peut minimiser ses impôts au décès en réduisant la taille de sa succession imposable. On pourra éventuellement transférer la propriété de la police à son enfant sans impact fiscal. L'enfant recevra un actif de grande valeur qu'il pourra continuer de faire croître pour son bénéfice et/ou celui de sa famille.
6. **Diversifier son portefeuille.** L'assurance vie permanente représente une catégorie d'actifs offrant des avantages uniques. En particulier, les participations d'une police d'assurance vie entière avec participations peuvent offrir une opportunité de croissance plus intéressante que les actifs traditionnels comme les CPG et les obligations grâce à la diversification unique des comptes de contrats avec participations et à un mécanisme de nivellement des rendements annuels.
7. **Profiter du compte de dividende en capital.** Une société par actions peut être titulaire et bénéficiaire d'une police d'assurance sur la vie de ses actionnaires. Au décès, un montant égal à l'excédent du capital-décès sur le coût de base rajusté de la police d'assurance vie sera crédité au compte de dividende en capital et permettra généralement le versement d'un dividende libre d'impôt aux actionnaires suivant le décès, telle la succession. Cet outil permet d'optimiser les stratégies fiscales post mortem et contribue à réduire les impôts payables au décès.
8. **Accéder à des liquidités.** Les polices d'assurance vie permanente offrent la possibilité de constituer une valeur de rachat dans la police. La valeur de rachat est le montant que la société d'assurance retournerait au titulaire si la police était rachetée avant le décès de l'assuré. La valeur de rachat est accessible du vivant de l'assuré via des retraits, des prêts sur police ou des prêts collatéraux[1] garantis par cette valeur tout en maintenant la police d'assurance vie en vigueur. On peut utiliser la valeur de rachat pour réaliser des projets d'affaires ou des projets personnels.
9. **Maximiser les dons de bienfaisance.** L'assurance vie permet de faire un don de bienfaisance substantiel dont le coût après impôt pour le donateur est bien inférieur au montant reçu par l'organisme de bienfaisance. Elle peut aussi permettre de réduire l'impact des dons de bienfaisance sur le patrimoine de la famille. L'assurance vie constitue parfois le bien qui fait l'objet du don. Elle peut aussi remplacer un bien qui a fait l'objet d'un don de son vivant.
10. **Couvrir des besoins d'affaires.** Une entreprise peut vouloir se protéger contre les contrecoups financiers résultant du décès ou de l'invalidité d'une personne clé. L'assurance vie, l'assurance invalidité et l'assurance contre les maladies graves peuvent être utiles dans ce contexte. L'assurance de personne peut aussi être utile dans le contexte des conventions d'achat-vente entre actionnaires afin de racheter les actions de la société exploitant l'entreprise, en cas de décès ou d'invalidité.

[1] Les prêts collatéraux comportent des risques et ne devraient être considérés que par des investisseurs avertis ayant une tolérance au risque élevée et ayant accès aux conseils professionnels d'un avocat et d'un comptable. Un titulaire d'une police d'assurance vie devrait s'assurer qu'il disposera de revenus et de capitaux suffisants pour couvrir les intérêts et le remboursement du prêt, ainsi que la prime d'assurance.

10 mythes courants ou méprises courantes concernant l'assurance vie

1. **« L'assurance vie n'est pas pertinente pour les gens fortunés ».** Pour les personnes qui ont déjà atteint l'indépendance financière, l'objectif de l'assurance vie n'est peut-être plus la protection du capital humain. Il n'est peut-être plus nécessaire de protéger le potentiel de revenus futurs de la personne. La personne est déjà fortunée et, en cas de décès, elle ne laisserait personne en difficulté financière. L'objectif de l'assurance vie dans ce contexte consiste plutôt à réduire les risques liés au capital financier et à atteindre une efficience financière et fiscale. L'objectif est d'assurer une gestion ordonnée de la succession et une transmission efficiente du patrimoine à la génération suivante.
2. **« Une prime d'assurance vie représente une dépense ».** Plutôt qu'une dépense ou un effort financier irrécupérable, la prime d'une police d'assurance vie permanente peut être considérée comme une contribution à la constitution d'un actif. L'assurance vie permanente devient un moyen de créer de la richesse.
3. **« Le produit d'assurance vie à choisir est celui avec la prime la plus basse ».** Même si un produit d'assurance vie entière avec participation demande une prime plus élevée qu'un produit d'assurance vie temporaire 100 ans, il offre des avantages importants, comme une valeur de rachat plus élevée et un capital-décès total plus élevé. Le calcul du taux de rendement interne sur le capital décès du produit intègre les facteurs pertinents à l'analyse et permet de comparer les produits sur la même base.
4. **« Puisque les sociétés d'assurance réalisent des profits, l'assurance vie permanente n'est pas rentable pour les clients ».** L'assurance vie permanente présente une grande valeur pour un client en raison du fait que le capital-décès n'est pas imposable lorsqu'il est versé aux bénéficiaires désignés. De nombreuses polices d'assurance vie permanente peuvent générer un taux de rendement interne attrayant basé principalement sur la composante investissement du produit.
5. **« Si la personne assurée décède à un âge avancé, la stratégie n'aura pas été payante pour l'assuré et sa famille ».** Plusieurs produits d'assurance vie permanente génèrent des rendements attrayants même si le décès survient à l'âge de 100 ans ou plus.
6. **« Il est trop tard pour s'assurer à l'âge de 70 ans, les primes étant trop élevées à cet âge ».** La prime pour un nouvel assuré de 70 ou 75 ans est, en effet, plus élevée que celle d'un nouvel assuré plus jeune. Toutefois les primes annuelles seront payables sur une plus courte période. Les taux de rendement internes des polices d'assurance vie permanente restent attrayants même si la police est souscrite à ces âges.
7. **« La souscription d'une assurance vie ne devrait être envisagée que si l'assuré est en très bonne santé».** Une police d'assurance vie assujettie d'une surprime peut aussi générer des taux de rendement interne intéressants. On peut aussi choisir de couvrir plusieurs vie plutôt qu'un seul individu. Il est parfois possible d'obtenir un contrat d'assurance vie conjoint payable au dernier décès avec un tarif standard même s'il n'y a qu'un seul des assurés qui soit en bonne santé.
8. **« Il est préférable d'épargner, d'emprunter, de vendre des actifs ou d'utiliser vos propres liquidités plutôt que de souscrire à une assurance vie pour provisionner vos impôts au décès ».** Comparé au coût de l'épargne dans un véhicule de placement imposable, d'un emprunt, de la vente de vos actifs ou de l'utilisation de vos propres liquidités, le coût de l'assurance vie peut être plus abordable. L'assurance vie exige généralement des versements annuels inférieurs à ceux des autres options compte tenu de son traitement fiscal privilégié.
9. **« L'assurance vie permanente n'est utile que pour payer les impôts au décès».** Dans un contexte de maximisation de la valeur successorale, l'assurance vie peut non seulement fournir des montants nécessaires pour payer des impôts au décès, mais peut également réduire la facture fiscale dans son ensemble puisque les sommes s'accumulent à l'abri de l'impôt dans une police exonérée.
10. **« L'assurance vie ne devrait pas être considérée si je souhaite aider mes enfants de mon vivant ».** Il est possible d'aider à la fois ses enfants de son vivant et suivant son décès. L'un n'empêche pas l'autre. Aider son enfant pour ses études, pour l'achat d'une maison, pour démarrer une entreprise ou pour un petit coup de pouce est logique et cohérent. Mais une aide financière qui n'est pas nécessaire pour répondre à des besoins immédiats se traduit souvent en une situation où les enfants investissent eux-mêmes l'aide supplémentaire. Si vos investissements sont détenus dans une société par actions, il y aura des impôts à payer avant de leur remettre les sommes. L'assurance vie peut éliminer ces impôts et augmenter le montant reçu éventuellement par les enfants.

10 erreurs à éviter lors du choix d'un produit d'assurance vie

1. **Ne pas mesurer le coût du statu quo.** Choisir de ne pas mettre en place une stratégie d'assurance vie prive la famille d'opportunités intéressantes et de gains potentiels.
2. **Débuter le processus par l'examen de produits d'assurance sans avoir discuté de vos objectifs et de votre contexte avec votre conseiller.** C'est une erreur commune. Les gens ont tendance à se plonger trop rapidement dans les tableaux et les chiffres. Le client devrait consulter un conseiller de confiance qui comprend ses objectifs et ses besoins, ainsi que sa situation financière et sa structure, avant de faire des recommandations en assurance.
3. **Déterminer les montants de la couverture à souscrire et des primes payables sans avoir d'abord projeté les données du scénario d'assurance vie envisagé dans les projections financières de son plan financier global.** Il faut s'assurer que l'on conserve suffisamment de sommes hors de la police d'assurance vie pour couvrir son propre coût de vie et réaliser ses projets personnels. Il faut trouver le bon équilibre entre les objectifs personnels et successoraux.
4. **Choisir le mauvais type d'assurance vie compte tenu de sa situation.** Alors que l'assurance vie temporaire offre une couverture pendant un certain nombre d'années seulement, l'assurance vie permanente dure toute votre vie, en autant que les primes soient payées. L'assurance vie permanente s'adresse généralement aux personnes ayant déjà accumulé un patrimoine important. Si vous n'avez pas encore atteint l'indépendance financière et que vous devez continuer à épargner pour générer vos revenus de retraite, vous devriez considérer une assurance vie temporaire. Une assurance vie permanente demande une prime plus élevée dans les premières années et vous ne pourrez peut-être pas vous permettre le montant de couverture dont vous avez besoin pour protéger votre famille en cas de décès prématuré, alors que vous pourriez le faire si vous optiez pour une assurance vie temporaire.
5. **Choisir le mauvais produit d'assurance vie permanente pour atteindre vos objectifs.** Une fois établi que l'assurance vie permanente est pertinente à votre situation, un conseiller en assurance vie qualifié pourra vous aider à choisir le meilleur produit pour réaliser vos objectifs. Un examen des calculs de taux de rendement interne et de la croissance prévue des valeurs de rachat, de même que des résultats de la sélection médicale doivent être considérés pour le choix final du produit.
6. **Ne pas avoir une vue d'ensemble des différents types de produits permanents avant de faire un choix.** Chaque type de produit permanents a ses avantages et ses inconvénients. Par exemple, le temporaire 100 requiert des primes annuelles inférieures, tandis que l'assurance vie entière avec participation offre des valeurs de rachat plus élevées. Les produits vie entière 10 paiements garantissent une éclipse de prime après 10 ans, contrairement aux produits payables à vie. Chaque type de produit offre différents avantages et caractéristiques qui doivent être considérés avant de choisir le produit qui convient le mieux. Discuter de vos besoins d'assurance avec un conseiller qualifié peut vous aider à déterminer le produit le mieux adapté à vos besoins, avant de souscrire la couverture.
7. **Choisir un produit dont la rentabilité n'est pas assurée peu importe l'âge du décès.** Certains produits d'assurance vie avec coûts annuels croissants seront déficitaires si le décès survient à un âge avancé. On doit évaluer le taux de rendement interne du produit jusqu'à l'âge de 100 ans.
8. **Ne pas désigner la bonne entité comme titulaire et bénéficiaire de la police.** Si l'on est en affaires, il faut réfléchir à l'endroit où une police d'assurance vie devrait être détenue. Est-ce personnellement, via une fiducie, via une société de gestion individuelle, via une société de gestion commune ou via une société opérante? Changer le titulaire d'une police d'assurance vie après sa mise en vigueur peut entraîner des coûts fiscaux importants.
9. **Négliger l'importance de choisir un bon conseiller.** Le choix d'un conseiller en assurance compétent est crucial. Il est tout aussi important que le choix du produit. Un conseiller indépendant compétent recommandera le bon produit pour vous et vous offrira le service une fois le produit en vigueur. Il est déconseillé de soumettre des demandes d'assurance chez plusieurs sociétés d'assurance par l'entremise de plusieurs conseillers. Pour les demandes de montants importants, les capacités offertes par les assureurs et les réassureurs pourraient être bloquées si les multiples demandes ne sont pas coordonnées par le même conseiller.
10. **Choisir un conseiller en assurance qui ne distribue pas les produits de plusieurs sociétés d'assurance.** Aucune société d'assurance n'offre le meilleur produit dans toutes les circonstances applicables. À tout moment, différents assureurs proposeront des tarifs différents pour divers produits. Un assureur peut offrir des tarifs plus compétitifs pour ses produits d'assurance vie entière avec participation et d'autres pour ses vies universelles, certains pour les clients plus jeunes et d'autres pour les clients plus âgés, certains pour les polices émises avec un tarif standard et d'autres avec un tarif surprimé, etc. Suite à l'évaluation du dossier médical, un assureur pourrait accorder un tarif standard à un client alors qu'un autre pourrait offrir un tarif surprimé pour ce même client. Avoir plusieurs options permet de faire des meilleurs choix.

10 questions à poser à votre conseiller en assurance

1. **Puis-je vous parler de mes objectifs et de ma situation financière actuelle avant que vous me proposiez un produit?** C'est la première étape du processus. Avant de se lancer dans des tableaux de chiffres, le conseiller devrait prendre le temps d'avoir une conversation avec vous concernant vos objectifs et votre situation financière. Autrement, sa recommandation risque de ne pas être pertinente.
2. **En quoi vos recommandations contribuent-elles à la réalisation de mes objectifs?** Le conseiller doit démontrer comment ses recommandations font le pont entre votre situation actuelle et l'atteinte de vos objectifs.
3. **Comment avez-vous déterminé les montants des couvertures recommandées et des sommes à investir dans la police d'assurance vie?** Le calcul des montants en cause dépend de la raison pour laquelle le produit d'assurance vie est envisagé. Par exemple si l'assurance vie est souscrite dans le but de payer les impôts au décès, la couverture sera déterminée en fonction de la dette fiscale estimée. Si elle est souscrite à titre de classe d'actif, le point de départ du calcul sera les montants que vous pouvez contribuer pour votre succession sans compromettre votre propre coût de vie et les projets que vous souhaitez réaliser de votre vivant.
4. **La solution proposée a-t-elle été simulée dans les projections financières à long terme de mon plan financier global?** On doit s'assurer que les montants des investissements prévus dans la police d'assurance vie sont cohérents avec votre situation financière.
5. **D'où proviendront les liquidités pour effectuer les dépôts annuels dans l'assurance vie?** Les liquidités peuvent venir de vos revenus ou de vos comptes de placements. L'intégration des données du plan d'assurance vie envisagé dans vos projections financières globales permettra de déterminer les sources de liquidités nécessaires pour provisionner le produit.
6. **Pouvez-vous distribuer tous les produits d'assurance vie offerts sur le marché?** Votre conseiller devrait avoir accès à tous (ou presque tous) les produits offerts sur le marché. Idéalement, il ne devrait pas être limité aux produits de seulement un assureur en particulier. Si votre conseiller n'offre les produits que d'un seul assureur, la solution proposée pourrait ne pas être la meilleure option disponible pour vous sur le marché.
7. **Exercez-vous une veille assidue des produits offerts sur le marché ainsi que des changements dont ils font l'objet?** Votre conseiller devrait trouver le produit qui vous convient le mieux parmi ceux offerts sur le marché. Il est donc important pour un conseiller d'exercer une veille assidue sur les produits disponibles, ainsi que sur les changements dont ils font l'objet.
8. **Quels sont vos critères de sélection lorsque vous comparez différents produits d'assurance vie entre eux?** Votre conseiller devrait analyser différents produits en considérant des facteurs qualitatifs et quantitatifs et évaluer comment un produit ou un autre pourra s'adapter à votre profil. Sur le plan qualitatif, il sera surtout question de flexibilité et de sécurité. Sur le plan quantitatif, les calculs de taux de rendement interne sur le capital décès et de plus-value successorale permettent de mesurer le retour sur investissement.
9. **Les projections de vos scénarios d'assurance vie sont-elles basées sur des hypothèses conservatrices? Les taux de rendements utilisés pour les projections sont-ils nets des frais de gestion applicables et sont-ils réalistes?** Typiquement, les conseillers préparent des projections à l'aide de logiciels fournis par les assureurs, communément appelées illustrations de polices. Certains conseillers tentent de montrer les meilleurs résultats possibles, parfois au détriment de la rigueur. Pour éviter des erreurs coûteuses avec de telles analyses, plusieurs paramètres sont à surveiller. En particulier pour l'assurance vie universelle, on devra examiner le taux de rendement projeté sur les placements nets des frais, l'obtention de bonis en période de fluctuation et la possible cristallisation de perte sur investissements lors d'une baisse de marché.
10. **La solution que vous me proposez serait-elle rentable même si je décédais à un âge très avancé?** Avec certains produits d'assurance vie, vous pouvez choisir un coût TRA (taux renouvelé annuellement) ou un coût nivelé. À court terme, le coût TRA est intéressant, mais il pourra entraîner des problèmes importants plus tard si les sommes disponibles sont insuffisantes pour faire face à ces coûts croissants à des âges plus avancés. La police d'assurance pourrait devoir être rachetée avant le décès et la protection d'assurance vie serait perdue.

4 étapes pour un achat réussi d'un produit d'assurance vie permanente

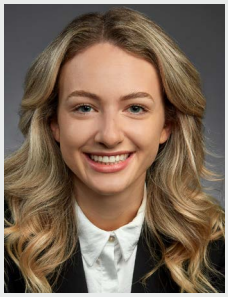
1. **Découverte.** La première étape consiste à avoir une conversation avec votre conseiller en assurance pour qu'il comprenne vos objectifs et vos préoccupations. Il peut faire le point sur votre situation financière et recueillir des informations et des documents. Le conseiller en assurance consulte souvent vos autres conseillers professionnels pour bien comprendre votre contexte et votre situation financière.
2. **Analyse.** Votre conseiller prépare des projections financières pour voir comment évoluera votre patrimoine dans le futur. Il établit combien d'actifs seront nécessaires pour couvrir votre coût de vie familial, combien pour réaliser vos projets personnels futurs et combien seront laissés aux gens et aux organismes qui vous sont chers. Il regarde si votre structure et les outils déjà en place sont alignés avec vos objectifs. S'il y a un écart, il examine toutes les solutions possibles pour corriger la situation.
3. **Recommandations.** Le conseiller en assurance vous présente un plan détaillé des recommandations qui vous permettront de rencontrer vos objectifs.
4. **Mise en œuvre et suivi.** Une fois le plan révisé, le conseiller en assurance exécute les différentes étapes du plan. Il coordonne sa mise en place avec différents intervenants. Une fois les nouveaux outils en place, le conseiller effectue des révisions périodiques pour s'assurer que les outils atteignent les objectifs visés et répondent toujours à vos besoins.

À propos du Groupe de planification successorale Goulet

Le Groupe de planification successorale Goulet est un groupe de conseillers en sécurité financière. Nous sommes rattachés à CIBC Wood Gundy Services financiers (Québec) inc. et nous conseillons une clientèle à valeur nette élevée. Notre spécialiste principal en planification successorale, M. Martin Goulet, est reconnu à travers la province pour son expertise pointue en planification financière et en assurance de personnes, ainsi que pour ses connaissances en fiscalité. Nos services d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de CIBC Wood Gundy Services financiers inc. et, au Québec, par l'intermédiaire de CIBC Wood Gundy Services financiers (Québec) inc.



Martin Goulet, CPA, Pl. Fin., FEA
Spécialiste principal en planification successorale
Conseiller en sécurité financière



Alexandra Labbé, Pl. Fin.
Spécialiste associée en planification successorale
Conseillère en sécurité financière

Nous recommandons aux clients de consulter leurs conseillers fiscaux et juridiques pour obtenir des conseils en ce qui touche leur situation personnelle. Gestion privée CIBC représente des services offerts par la Banque CIBC et certaines de ses filiales, notamment CIBC Wood Gundy, une division de Marchés mondiaux CIBC inc. Les services d'assurance sont offerts par l'intermédiaire de CIBC Wood Gundy Services financiers inc. Au Québec, ils sont fournis par l'intermédiaire de CIBC Wood Gundy Services financiers (Québec) inc. Le logo CIBC et « Gestion privée CIBC » sont des marques déposées de la Banque CIBC, utilisées sous licence. « Wood Gundy » est une marque déposée de Marchés mondiaux CIBC inc. Martin Goulet, CPA, Pl. Fin., FEA est conseiller en sécurité financière chez CIBC Wood Gundy Services financiers (Québec) inc. Les opinions de Martin Goulet ne reflètent pas nécessairement celles de la firme.