

# Aperçu des concepts financiers



Que vos clients cherchent à protéger leur revenu, à accumuler des actifs ou à préserver leur patrimoine, BMO Assurance a les outils qu'il vous faut pour créer des solutions d'assurance qui conviennent à vos clients! Utilisez le guide ci-dessous pour déterminer la solution adéquate pour vos clients et utilisez la plus récente version du logiciel d'illustration **La Vague** de BMO Assurance pour créer des propositions personnalisées pour vos clients.



## Concepts d'assurance pour les entreprises

Concept	Marché Cible	Objectif	Stratégie	Structure De Police Type
<b>Régime de retraite assurée d'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propriétaires d'une petite société privée sous contrôle canadien (SPCC) qui ont besoin d'une protection d'assurance vie et qui :</li> <li>recherchent une source de fonds à distribuer aux actionnaires de l'entreprise d'une manière efficace sur le plan fiscal;</li> <li>doivent accéder à des fonds pour d'autres raisons d'affaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Protéger l'entreprise à l'aide d'une assurance vie et créer une source de fonds à laquelle on peut accéder d'une manière efficace sur le plan fiscal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La société souscrit une police d'assurance vie entière ou vie universelle et y verse des fonds afin de tirer parti de la croissance à imposition différée de la police</li> <li>Une fois qu'une valeur de rachat appréciable s'est accumulée dans la police, la société ou l'actionnaire peut demander un prêt auprès d'un tiers prêteur en cédant la police en nantissement</li> <li>Au décès, si le prêt n'a pas été remboursé au sein de la société, il peut être remboursé par l'entreprise grâce à la prestation de décès non imposable prévue par la police, sans incidence sur le compte de dividende en capital (CDC)</li> <li>Si le prêt est détenu personnellement dans la police d'assurance d'entreprise utilisée comme garantie, la succession de l'actionnaire devra rembourser le prêt en utilisant les fonds reçus de l'entreprise par le biais de dividendes non imposables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vie unique ou conjointe dernier décès, selon les besoins d'assurance</li> <li>Le montant d'assurance dépendra de l'ensemble des besoins d'assurance de l'entreprise</li> <li>Le montant des primes sera en fonction des objectifs financiers de l'entreprise, mais les primes s'échelonneront habituellement sur une courte période (de 5 à 10 ans)</li> <li>Remarque : les prêts sont obtenus d'un tiers, leurs modalités sont établies entre le prêteur et le propriétaire de la police*</li> </ul>
<b>Régime de transfert des actifs d'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propriétaires d'entreprise qui ont investi des surplus dans des placements passifs qu'ils voudront finalement liquider pour les transférer à leurs héritiers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Faciliter le transfert fiscalement avantageux du patrimoine d'un propriétaire d'entreprise à ses héritiers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La société souscrit une police d'assurance vie entière ou vie universelle et maximise la croissance à imposition différée de la police</li> <li>Faire souscrire au client une police d'assurance dont son entreprise sera le titulaire et le bénéficiaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vie unique ou conjointe dernier décès, selon les besoins d'assurance</li> <li>Le montant d'assurance dépendra de l'ensemble des besoins d'assurance de l'entreprise</li> <li>Le montant des primes sera en fonction des objectifs financiers de l'entreprise, mais les primes s'échelonneront habituellement sur une courte période (de 5 à 10 ans)</li> </ul>
<b>Rente assurée d'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propriétaires d'entreprises qui désirent maximiser leur revenu, tout en préservant leur capital de placement pour en faire don à leur décès</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accroître le rendement après impôt sur le revenu et préserver le capital de placement dans une société de portefeuille</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'entreprise souscrit une police d'assurance vie universelle ou une police Temporaire à 100 ans et une rente non prescrite qui finance le paiement des primes d'assurance et verse au propriétaire le revenu nécessaire</li> <li>Au décès, la prestation de décès compense le capital investi dans la rente non prescrite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rente viagère non prescrite combinée à une police d'assurance vie individuelle</li> </ul>
<b>Régime de financement d'entreprise assuré</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propriétaires d'entreprise qui cherchent à investir de façon judicieuse, à réduire les impôts à payer de leur entreprise, à créer une source de liquidités et à assurer la sécurité de leur entreprise grâce à une assurance vie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assurer la sécurité de l'entreprise grâce à une assurance vie et à une source de liquidités qui lui permettra de saisir les occasions d'affaires, tout en réduisant ses impôts à payer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>La société souscrit une police d'assurance vie entière ou vie universelle au nom du propriétaire ou d'un employé clé</li> <li>Dès que la police est émise et que les primes sont versées, la valeur de rachat est cédée en garantie pour un prêt d'un tiers</li> <li>Le produit du prêt est alors réinvesti dans l'entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vie unique</li> <li>Le montant d'assurance dépendra de l'ensemble des besoins d'assurance</li> <li>Le montant des primes est fonction des objectifs financiers de l'entreprise</li> <li>Remarque : les prêts sont obtenus d'un tiers, leurs modalités sont établies entre le prêteur et le propriétaire de la police*</li> </ul>

## Concepts d'assurance personnelle

Concept	Marché Cible	Objectif	Stratégie	Structure De Police Type
<u>Régime de retraite assurée de BMO Assurance</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Personnes à revenu élevé qui ont suffisamment de temps pour planifier et épargner en vue de la retraite et qui cotisent déjà le maximum à leur REER</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Créer une source de revenu de retraite complémentaire qui déborde des cadres d'un REER ou des régimes de retraite classiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Souscrire une police d'assurance vie permanente (entièrre ou universelle) qui maximise la croissance à imposition différée de la police</li> <li>À la retraite, céder la valeur de rachat en garantie d'un prêt</li> <li>Utiliser le produit du prêt pour compléter le revenu désiré</li> <li>Au décès, rembourser le solde des prêts avec la prestation de décès</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vie unique ou conjointe dernier décès, selon les besoins d'assurance</li> <li>Le montant d'assurance dépendra de l'ensemble des besoins d'assurance du particulier</li> <li>Le montant des primes sera en fonction des objectifs financiers du client, mais les primes s'échelonneront habituellement sur une courte période (de 5 à 10 ans)</li> <li>Remarque : les prêts sont obtenus d'un tiers, leurs modalités sont établies entre le prêteur et le propriétaire de la police*</li> </ul>
<u>Régime de transfert des actifs personnel</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Personnes (ou couples) qui ont accumulé des actifs importants et qui veulent maximiser le montant qu'ils transfèrent à leurs héritiers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Augmenter la valeur après impôt de leur portefeuille de placements personnels excédentaires pour leurs héritiers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Souscrire une police d'assurance vie permanente (entièrre ou universelle) et y verser des fonds afin de tirer parti de la croissance à imposition différée de la police</li> <li>Faire souscrire au client une police d'assurance dont il sera le titulaire et la personne assurée. Ses héritiers devraient être désignés à titre de bénéficiaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vie unique ou conjointe dernier décès, selon les besoins d'assurance</li> <li>Le montant d'assurance dépendra de l'ensemble des besoins d'assurance</li> <li>Le montant des primes sera en fonction des objectifs financiers du client, mais les primes s'échelonneront habituellement sur une courte période (de 5 à 10 ans)</li> </ul>
<u>Régime de transfert des actifs Inter-générationnel</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Personnes plus âgées avec d'importants actifs non enregistrés qui prévoient transférer ce patrimoine à leurs enfants ou à leurs petits-enfants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transférer l'excédent des actifs non enregistrés à la prochaine génération sans être assujetti à de lourds impôts et frais successoraux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le parent ou grand-parent souscrit une police d'assurance vie permanente (entièrre ou universelle) au nom de son enfant (ou petit-enfant) adulte et y verse des fonds afin de tirer parti de la croissance à imposition différée de la police</li> <li>Il peut ensuite choisir de céder la propriété de la police de son vivant (ou à son décès)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vie unique</li> <li>La personne assurée est l'enfant ou le petit-enfant adulte auquel sont destinés les actifs à céder et chez qui il existe un intérêt assurable établi</li> <li>Le montant d'assurance sur la vie de l'enfant (ou du petit-enfant) doit être raisonnable et conforme à nos lignes directrices de tarification</li> <li>Le montant des primes sera en fonction des objectifs financiers du client, mais les primes s'échelonneront habituellement sur une courte période (de 5 à 10 ans)</li> </ul>
<u>Rente assurée personnelle</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Personnes plus âgées (ou couples) à la retraite qui désirent tirer un revenu de retraite complémentaire de leurs placements non enregistrés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Accroître le rendement après impôt sur le revenu et préserver le capital d'investissement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Souscrire une police d'assurance vie entière ou vie universelle et une rente prescrite qui finance le paiement des primes d'assurance et verse le revenu nécessaire</li> <li>Au décès, la prestation de décès compense le capital investi dans la rente prescrite</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rente viagère prescrit combinée avec une police d'assurance vie permanente Temporaire à 100 ans ou vie universelle émise sur une vie unique</li> <li>Le montant des primes est généralement égal aux primes minimales sur une police d'assurance vie universelle ou aux primes de base sur une Temporaire à 100 ans</li> </ul>
<u>Programme de protection du patrimoine</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Personnes plus âgées (ou couples) avec d'importants actifs imposables, notamment des fonds communs de placement non enregistrés, des actions, des biens immobiliers, des REER/FERR, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Minimiser les retombées de l'impôt sur la valeur nette du patrimoine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Souscrire une police d'assurance vie entière ou vie universelle dont la prestation de décès projetée correspond au montant prévu d'impôts à payer au décès</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vie unique (ou conjointe dernier décès)</li> <li>Le montant des primes sera en fonction des objectifs financiers du client, et les versements pourraient se prolonger tout au long de la vie de l'assuré</li> </ul>

## Connectez-vous

Pour de plus amples renseignements sur les produits de BMO Assurance, veuillez téléphoner à votre AGP, communiquer avec le bureau régional des ventes de BMO Assurance le plus près, téléphoner au 1-877-742-5244.



Région de l'Ontario  
1-800-608-7303

Région du Québec et de l'Atlantique  
1-866-217-0514

Région de l'Ouest  
1-877-877-1272

[bmoassurance.com/conseiller](http://bmoassurance.com/conseiller)



À l'usage exclusif des conseillers.

\* Les prêts sont sous réserve de disponibilité et ne sont pas garantis.

Les renseignements que renferme le présent document sont offerts à des fins d'illustration et sont sujets à changement sans préavis. L'information contenue dans cette publication ne constitue qu'un résumé de nos produits et services. Elle peut fournir des valeurs prévues établies en fonction d'un ensemble d'hypothèses. Les résultats réels ne sont pas garantis et peuvent varier. Veuillez vous référer au contrat de police d'assurance approprié pour obtenir des détails sur les modalités, les avantages, les garanties, les restrictions et les exclusions. La police qui vous est remise prévaut. Chaque titulaire de police a une situation financière qui lui est propre. Il doit donc obtenir des conseils fiscaux, comptables, juridiques ou d'autres conseils sur la structure de son assurance, et les suivre s'il les juge appropriés à sa situation particulière. BMO Société d'assurance-vie n'offre pas de tels conseils à ses titulaires de police ni aux conseillers en assurance.

Assureur : BMO Société d'assurance-vie.