

Assurance vie à effet de levier



Un Aperçu du programme
de BMO Banque privée

L'objectif principal de l'assurance vie est le versement d'une prestation au décès. Néanmoins, de nombreuses polices d'assurance vie permanente, comme les polices d'assurance vie universelle et vie entière, comprennent aussi une valeur de rachat qui fructifie à l'abri de l'impôt. Avec le temps, cette valeur de rachat peut atteindre un montant considérable. Il s'agit donc d'un rouage important de votre plan financier.

Vous pouvez choisir d'utiliser la valeur de rachat de plusieurs façons en fonction de vos besoins. Les entreprises qui empruntent peuvent réinvestir pour financer leurs activités, acheter de nouveaux actifs ou acquérir une nouvelle entreprise. Les particuliers qui empruntent peuvent utiliser les fonds pour investir, exploiter une entreprise personnelle ou compléter leur revenu.

Par exemple, vous pouvez faire un retrait de la valeur de rachat. Vous pouvez aussi laisser cette valeur s'accumuler et donner votre police en garantie pour obtenir un prêt. Vous pourrez ensuite utiliser le prêt selon vos besoins.

Lorsque la prestation de décès de votre police sera versée, le solde impayé de votre prêt sera remboursé au prêteur.

BMO Assurance émet des polices d'assurance vie universelle et vie entière qui peuvent être admissibles à titre de garantie pour des prêts de prêteurs tiers. Le programme offert par BMO Banque privée est présenté ci-dessous¹.

Des prêts peuvent être accordés aux individus, aux sociétés par actions et aux sociétés de personnes du Canada. Ces prêts sont accordés sur demande, et les intérêts sont calculés chaque mois. En général, aucune période d'amortissement ni aucun échéancier pour le remboursement du capital ne sont établis.



L'effet de levier immédiat est un élément clé du concept de financement d'entreprise assuré de BMO Assurance (également appelé entente de financement immédiat).

Effet de levier immédiat par BMO Banque privée

L'**effet de levier immédiat**, souvent appelé entente de financement immédiat, peut être une option intéressante pour les clients qui veulent profiter de la protection d'une assurance vie sans engager de capital. En vertu d'une telle entente, BMO Banque privée (la Banque) peut offrir à ses clients un prêt allant jusqu'à 100 % du dépôt initial et des primes versées par la suite dans leur police d'assurance. Bien qu'il y ait certaines restrictions, la Banque accorde habituellement des prêts allant de 90 % à 100 % de la valeur de rachat (VR).

Si le prêt proposé dépasse la VR, des garanties supplémentaires peuvent être exigées jusqu'à ce que la VR de la police couvre la valeur du prêt. Lorsque le montant du prêt est couvert par la VR, la garantie supplémentaire est habituellement libérée.



Le levier financier fait partie intégrante du Régime de retraite assurée et du Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance.

Levier financier de BMO Banque privée

Le **levier financier** pourrait être une stratégie astucieuse pour les clients qui ont accumulé une VR appréciable dans leur police d'assurance vie. En utilisant leur police comme garantie, les clients peuvent obtenir un prêt, tout en permettant aux fonds de leur police de continuer à fructifier à l'abri de l'impôt.

Ce prêt est garanti par la police d'assurance au moyen d'une cession en garantie (ou hypothèque mobilière), avec des paiements d'intérêts seulement.

Points à retenir

- Le principal objectif de l'une ou l'autre de ces stratégies doit être le besoin d'assurance vie (comme la protection du patrimoine ou de l'entreprise), et non l'avantage accessoire comme celui de pouvoir utiliser la VR de la police à court ou à long terme.
- Il s'agit de stratégies à long terme, et les clients ou les emprunteurs doivent avoir d'autres revenus et une valeur nette suffisante pour payer les primes et satisfaire aux critères du prêteur.

Les ententes de ce type étant assujetties à des montants de crédit minimaux, elles pourraient ne pas être offertes à tous les clients. Les clients doivent connaître ces exigences avant d'adopter une stratégie d'assurance à effet de levier.

- Ces stratégies ne doivent être envisagées que par les clients qui sont à l'aise avec les stratégies de crédit complexes comportant certains risques.
- Pour veiller à ce que la stratégie de crédit continue à correspondre à leurs objectifs financiers, les clients doivent comprendre que ces stratégies nécessitent une gestion continue.
- Avant de discuter d'une stratégie de crédit liée à leur police d'assurance vie, les clients doivent discuter de leurs intentions avec leur conseiller en assurance, leur conseiller financier, leur avocat et/ou leur comptable avant de prendre une décision.

Renseignements importants que les conseillers et leurs clients doivent connaître.

Paramètres du programme pour l'effet de levier immédiat et le levier financier de BMO Banque privée		
Conditions préalables Nous procéderons à une analyse de diligence raisonnable afin d'établir la solvabilité de l'emprunteur. Le client doit consulter un conseiller fiscal, comptable ou juridique indépendant au sujet du programme et il doit assumer les coûts afférents à ces consultations.	Garantie • Cession d'une police d'assurance vie (ou hypothèque mobilière) et reconnaissance de l'assureur que la Banque détient un privilège prioritaire sur la police. • Autres garanties devant être décrites (s'il y a lieu – voir Exigences de marge)	Taux Veuillez vous adresser à votre professionnel de BMO Banque privée.
Emprunteur Des prêts peuvent être accordés aux individus, aux sociétés par actions et aux sociétés de personnes du Canada.	Exigences de marge Le montant des prêts doit demeurer inférieur à 100 % de la VR d'une police d'assurance vie entière ou à 90 % de la VR d'une police d'assurance vie universelle, pourvu que la valeur du compte respecte les critères suivants : • elle est constituée de comptes indiciels établis au Canada, de comptes à intérêt garanti, de comptes indiciels bonifiés ou de comptes indiciels garantis en fonction du marché; • sa composante en actions ne dépasse pas 30 % de la valeur totale des placements détenus dans la police; le terme des placements des comptes à intérêt garanti ne dépasse pas dix ans. Si le montant des prêts est supérieur au montant de la VR, une garantie supplémentaire peut être requise jusqu'à ce que la VR de la police couvre le montant du prêt.	Information requise Emprunteur ou caution – particulier • État de la valeur nette personnelle signé, présenté sur une formule standard de la Banque • Copies des déclarations de revenus des trois dernières années et du plus récent avis de cotisation • Autorisation d'obtenir des renseignements auprès d'une agence d'évaluation du crédit • Autres renseignements pouvant être requis selon la situation ou de façon permanente Emprunteur ou caution – entreprise • Copie des déclarations de revenus (T2) et avis de cotisation des trois dernières années et copie de l'organigramme de la société • États financiers intermédiaires les plus récents si plus de six mois se sont écoulés depuis la fin de l'exercice • Autres renseignements pouvant être requis selon la situation ou de façon permanente Renseignements exigés concernant l'assurance et l'emprunteur Résumé de la proposition, notamment les renseignements suivants : • Objet du prêt et montants demandés • Nom de la compagnie d'assurance • Illustration de l'entente de financement immédiat ou du régime de financement d'entreprise assuré mettant en lumière les dépôts requis, les soldes prévus, le type de police et les hypothèses utilisées • Nom de l'emprunteur • Nom du ou des assurés – déterminer si la police est payable au premier ou au dernier décès (s'il y a lieu) • Nom du titulaire de la police
Montant autorisé Autorisation minimale de la marge de crédit ou du prêt : 1 000 000 \$. Des retraits initiaux de 300 000 \$ sont habituellement ciblés, mais ils peuvent être moins élevés si d'autres comptes sont détenus au sein de BMO Groupe financier.	Pour en savoir plus et connaître les différentes options, adressez-vous à votre conseiller de BMO Banque privée.	
Type de prêt Marge de crédit personnelle ou prêt à vue renouvelable. Tout prêt est assujéti à une réévaluation annuelle.		
Options de taux d'intérêt En général, il s'agit d'un taux variable, plutôt que le taux préférentiel de la Banque de Montréal. Dans le cas des prêts plus importants, dont le capital assuré est d'au moins 5 000 000 \$, la Banque offre des options de taux fixe.		
Remboursement Seulement les intérêts, calculés chaque mois. Aucun échéancier pour le remboursement du capital n'est prévu. L'emprunteur peut effectuer des versements de capital à sa convenance.	Frais Des frais d'établissement initiaux sont perçus.	
Honoraires L'emprunteur est responsable de tous les coûts, y compris les coûts associés aux conseils professionnels et aux frais juridiques.		



Pour obtenir de plus amples renseignements sur ce programme, les conseillers peuvent communiquer avec BMO Banque privée :

BUREAU DU PROGRAMME

Isaac Junkin

Directeur général
de programme,
BMO Banque privée

First Canadian Place,
100 King Street West
Toronto, ON M5X 1A9
isaac.junkin@bmo.com
647-382-1005

CITÉ DE TORONTO

Andrew Lalonde

Directeur général régional,
Services bancaires,
BMO Banque privée

First Canadian Place,
100 King Street West, 42nd Floor,
Toronto, Ontario, M5X 1A1
andrew.lalonde@bmo.com
416-540-4661

ONTARIO ET ATLANTIQUE

Michael Hospodar

Directeur général régional,
Services bancaires,
BMO Banque privée

20 Erb Street West, Suite 601,
Waterloo, Ontario, N2L 1T2
michael.hospodar@bmo.com
226-344-0470

QUÉBEC

Eric L'Archeveque

Directeur général régional,
Services bancaires,
BMO Banque privée

1250 René-Lévesque O.,
Montreal, Quebec, H3B 4W8
eric.larcheveque@bmo.com
514-877-9814
514-210-7420

PRAIRIES

Brad Tokarchuk

Directeur général régional,
Services bancaires,
BMO Banque privée

Eighth Avenue Place,
525 8 Ave SW, Suite 900,
Calgary, AB, T2P 1G1
brad.tokarchuk@bmo.com
403-261-9577

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Sim Mehanger

Directeur général régional,
Services bancaires,
BMO Banque privée

Bentall 3
595 Burrard Street
Vancouver, British Columbia, V7X 1L7
sim.mehanger@bmo.com
604-679-8440

Communiquez avec nous

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les produits de BMO Assurance, veuillez téléphoner à votre agence générale ou communiquer avec le bureau régional des ventes de BMO Assurance le plus près.



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



Communiquez avec nous
1-877-742-5244



En savoir plus
bmoassurance.com/conseiller



¹ Ce document est à jour en date décembre 2024 et est fourni à titre informatif seulement.

En vertu des lois actuelles de l'impôt sur le revenu au Canada, l'utilisation d'une police d'assurance vie pour obtenir le produit d'un prêt auprès d'un prêteur tiers n'est généralement pas imposable. Tous les commentaires concernant la fiscalité sont de nature générale. Ils sont fondés sur les lois fiscales et les interprétations en vigueur au Canada pour les résidents canadiens, et celles-ci peuvent changer.

BMO Assurance et BMO Banque privée sont deux entités distinctes.

Les renseignements que renferme le présent document sont offerts à des fins d'illustration et peuvent changer sans préavis. L'information contenue dans cette publication ne constitue qu'un résumé de nos produits et services. Veuillez vous reporter au contrat de police d'assurance approprié pour obtenir des précisions sur les modalités, les avantages, les garanties, les exclusions et les restrictions. La police en vigueur a préséance. Chaque titulaire de police a une situation financière qui lui est propre. Il doit donc obtenir des conseils fiscaux, comptables, juridiques ou autres 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