

Le Régime de retraite assurée de BMO^{MD}



Table des matières

Introduction	2
L'occasion	3
La solution	4
Considérations fiscales	6
Étude de cas	7
Considérations de tarification et d'administration	8
Foire aux questions	9

Introduction

L'assurance vie permanente est un outil de planification souple qui allie une composante d'assurance vie à une composante de placement. Grâce à cette souplesse, ce type de produit peut être structuré de façon à convenir à divers objectifs de planification financière. Le Régime de retraite assurée de BMO Assurance offre de nombreuses possibilités intéressantes pour vos clients qui recherchent de l'assurance permanente et un moyen efficace sur le plan fiscal de bonifier leur revenu de retraite.

Aidez vos clients à obtenir l'assurance dont ils ont besoin, en plus des avantages suivants :

- Croissance à imposition différée des primes versées (moins les frais) dans le cadre du régime.
- Transformation des placements imposables en un portefeuille non imposable¹.
- Réduction des revenus futurs imposables étant donné que les fonds sont transférés dans une police d'assurance vie dont l'imposition est différée sur les fonds accumulés.
- Accès à une source de revenu de retraite non imposable en sus des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), des comptes d'épargne libre d'impôt (CELI) et des régimes de pension agréés (RPA) par le biais d'une marge de crédit auprès d'une tierce partie (ou de tout autre prêt).

- Méthode efficace de remboursement du prêt grâce à la prestation non imposable prévue par la police.
- Options, selon le régime, donnant accès à des prestations du vivant, y compris des prestations d'invalidité, des avances sur assurance vie en cas de maladie terminale et une prestation de décès spéciale au premier décès d'une police d'assurance conjointe dernier décès.

Utilisez ce guide et la plus récente version de notre logiciel d'illustration La Vague pour préparer des projets personnalisés pour vos clients.

Remarque : Nous vous conseillons d'examiner les idées présentées dans le présent guide pour vous assurer qu'elles conviennent à la situation particulière du client. Le présent guide renferme des renseignements de nature générale qui ne doivent en aucun cas être interprétés comme étant des conseils juridiques ou fiscaux. Nous vous conseillons, à vous et à vos clients, d'obtenir des conseils d'autres professionnels, notamment d'un avocat et d'un fiscaliste, pour vous assurer que les idées présentées conviennent à la personne à laquelle est destiné le présent régime.

¹Certaines restrictions s'appliquent à la croissance à l'abri de l'impôt dans le cadre de la police. Se reporter à une illustration pour une projection des montants en question.



L'occasion

Les polices d'assurance permanente comme l'assurance vie universelle et l'assurance vie entière visent à offrir à vos clients la protection d'assurance dont ils ont besoin, ainsi qu'une future source de revenu de retraite. De nombreux clients cherchent une assurance vie pour préserver la valeur de leur succession et la mettre à l'abri de l'impôt, mais elle est limitée par les plafonds de cotisation des REER, des CELI et des RPA. Pour les clients en train de se constituer un patrimoine, le Régime de retraite assurée BMO Assurance peut offrir un revenu de retraite fiscalement avantageux et une assurance vie permanente.

Marché cible

Le Régime de retraite assurée de BMO Assurance est destiné aux personnes qui présentent le profil suivant :

- Elles (ainsi que leur conjoint, le cas échéant) ont entre 35 et 55 ans et ont besoin d'assurance vie permanente
- Elles sont en bonne santé et admissibles à de l'assurance
- Elles touchent des revenus élevés
- Elles sont préoccupées par l'accumulation de fonds à ce stade de leur vie
- Elles cotisent déjà le maximum à leur REER et à leur CELI
- Elles prévoient que leur revenu de retraite ne suffira pas à leurs besoins
- Elles disposent de sommes excédentaires qu'elles souhaiteraient mettre de côté en vue de la retraite
- Elles sont à l'aise de contracter un prêt

Si vos clients correspondent à ce profil, vous pouvez leur montrer comment le Régime de retraite assurée peut faire deux choses : offrir une manière censée et efficace sur le plan fiscal d'épargner en vue de la retraite et souscrire l'assurance vie permanente dont ils ont besoin – *avec une seule solution solide!*

La solution

Étape	Le Régime de retraite assurée de BMO Assurance
1	De concert avec votre client, déterminer le montant du capital d'assurance permanente dont il a besoin et qu'il peut se permettre de payer.
2	De concert avec le client, déterminer la partie de son portefeuille de placement qui pourrait être affectée à cette stratégie et le moment où ces actifs devraient être transférés à la police.
3	Puis, le client souscrit une police d'assurance vie entière ou vie universelle de BMO Assurance. Dans le cas d'une police d'assurance vie universelle, votre client sélectionne pour la police un portefeuille de placements qui convient à ses objectifs à long terme et à sa tolérance au risque.
4	Une fois que la police est en vigueur, vérifier sur une base régulière que l'accumulation dans la police continue à respecter les objectifs initiaux du client. Au besoin, apporter des modifications au régime.
5	Lorsqu'une valeur de rachat notable s'est accumulée dans la police, le client peut, une fois à la retraite et s'il a besoin de fonds, présenter une demande de marge de crédit (ou de prêt) auprès d'un tiers et céder la police en garantie. Le montant du prêt peut être retiré sur une base non imposable pour combler ses besoins en matière de revenu de retraite ² .
6	Si la police est cédée en garantie d'un prêt, les intérêts sur le prêt peuvent être capitalisés ou financés par d'autres emprunts. Inversement, votre client peut choisir de n'acquitter que les intérêts exigibles sur le prêt.
7	Au décès, le solde du prêt est remboursé grâce à la prestation de décès non imposable prévue par la police.
8	Le montant restant de la prestation de décès peut être utilisé pour couvrir le risque d'assurance initialement décelé.

Pourquoi le Régime de retraite assurée de BMO Assurance est un choix sensé

Votre client souscrit une police d'assurance vie universelle ou vie entière de BMO Assurance et y verse une série de primes en vue de maximiser la croissance à imposition différée dans la police. À la retraite, la valeur de rachat de la police est cédée en garantie pour obtenir une marge de crédit qui lui permettra de bonifier son revenu de retraite sans payer d'impôts. Au décès de la personne assurée, la prestation non imposable prévue par la police sera utilisée pour rembourser le prêt.

² Basé sur les règlements en vigueur au moment de rédiger le présent guide.

Remarque : Avant de présenter une proposition, vous devriez vous informer des conséquences fiscales que pourrait entraîner le transfert de fonds dans ce régime à partir d'autres véhicules de placement.

Les résultats

Avantages de la police d'assurance	Avantages de la marge de crédit ou du prêt établi auprès d'un tiers (le cas échéant)
Votre client bénéficie de l'avantageuse protection d'assurance dont il a besoin.	La valeur de rachat de la police est cédée en nantissement d'un prêt, lequel prend habituellement la forme d'une marge de crédit pouvant constituer une source additionnelle de fonds non imposables pour l'emprunteur.
Les primes versées dans la police croissent à l'abri de l'impôt (jusqu'au montant maximal permis en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu), ce qui réduit les impôts à payer pour votre client.	Selon l'entente conclue avec le prêteur, les versements de capital et d'intérêts peuvent être capitalisés ou financés par d'autres emprunts. Par conséquent, aucun versement applicable au remboursement du prêt ne peut être exigé avant le décès, moment où la prestation de décès non imposable est utilisée pour ce remboursement.
Une fois que le prêt est remboursé, le montant restant de la prestation de décès est versé aux bénéficiaires désignés de votre client en franchise d'impôt.	Les frais d'intérêt pourraient être déductibles à condition que le prêt soit utilisé à des fins de création de revenus. Toutefois, il est préférable de consulter votre équipe de professionnels pour vérifier que cette démarche convient à la situation particulière de votre client et déterminer le montant qui peut être déduit.

Le Régime de retraite assurée de BMO Assurance convient-il à vos clients ?

Si votre client répond par « Oui » aux questions suivantes, alors le Régime de retraite assurée de BMO Assurance pourrait être tout indiqué dans son cas :

- Votre client a-t-il besoin d'assurance vie permanente ?
- Les personnes à assurer sont-elles admissibles à l'assurance ?
- Votre client cotise-t-il le montant maximal à son REER et à son CELI ?
- Veut-il transférer une partie de son portefeuille de placement imposable dans un véhicule de placement à imposition différée ?
- Souhaite-t-il réduire sa charge fiscale personnelle ?
- A-t-il besoin d'un montant de revenu de retraite qui est supérieur à ce qu'il prévoit toucher de son REER/FERR ?
- Est-il à l'aise de contracter un prêt ?

Considérations fiscales

La présente section renferme des renseignements de nature générale qui ne doivent en aucun cas être interprétés comme des conseils juridiques ou fiscaux. Les commentaires sont fournis uniquement comme points de discussion pour vous et vos clients aux fins de vérification avec leur équipe de professionnels, par exemple des spécialistes juridiques et fiscaux.

Déduction des frais d'intérêt

Si les fonds sont empruntés à titre personnel suivant la cession en garantie de la police et que le produit du prêt est investi pour produire un revenu, les intérêts pourraient être déductibles du revenu imposable de l'emprunteur. L'Agence du revenu du Canada (ARC) s'est récemment penchée sur la question de l'admissibilité des frais d'intérêt en tant que frais déductibles. Le fiscaliste, l'avocat et le comptable de votre client devraient déterminer si cette démarche convient à sa situation particulière. La déduction touchant l'assurance donnée en garantie n'est pas offerte dans les cas de financement par emprunt contracté auprès d'un tiers. La déduction des intérêts n'est pas offerte lorsque les fonds sont utilisés à des fins personnelles pour financer le style de vie.

Imposition des prêts bancaires

La Règle générale anti-évitement (RGAÉ) interdit les transactions financières qui ne sont effectuées que pour l'obtention d'avantages fiscaux. Avec le Régime de retraite assurée de BMO Assurance et selon l'interprétation actuelle de la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada, le revenu tiré d'un prêt bancaire est réputé non imposable dans les mains du prestataire. Toutefois, l'ARC pourrait appliquer au prêt obtenu d'un tiers la RGAÉ et juger que le montant obtenu constitue une avance sur police. Dans une situation semblable, une partie (ou la totalité) du montant du prêt serait imposable à titre de revenu. Vous devez informer vos clients que cette situation pourrait se produire, mais que l'ARC accepte également le fait que les contribuables doivent pouvoir structurer leurs affaires de façon efficace.

En plus, au moment de proposer le Régime de retraite assurée de BMO Assurance à vos clients, il est important que la souscription d'assurance vie constitue une exigence essentielle.

Autres facteurs à prendre en considération

Risque lié à la longévité

Soyez prudent sur le plan des valeurs projetées dans l'illustration que vous présentez à votre client. Si l'espérance de vie de votre client dépasse la projection, il pourrait se voir dans l'obligation de céder d'autres biens en garantie pour capitaliser le prêt ou obtenir des fonds supplémentaires pour financer les frais d'intérêt. Par ailleurs, le rachat de la police à sa valeur de rachat pourrait être exigé pour que le prêt demeure à l'intérieur des limites de crédit acceptables. Cette dernière option constituerait une disposition imposable et le titulaire de la police serait assujetti à l'impôt.

Les taux de rendement sur la valeur de rachat de la police et le prêt ne sont pas liés

La croissance de la valeur de rachat n'est pas liée au solde cumulé du prêt, et le taux d'intérêt exigible sur le prêt est négocié entre le client et son prêteur. L'établissement de crédit qui accorde le prêt vérifiera que la valeur de rachat de la police est suffisante pour rembourser le solde impayé du prêt, mais vous devez également veiller à ce que les objectifs du client soient toujours respectés. Les illustrations d'assurance en vigueur constituent un excellent outil pour suivre l'évolution de la situation.

Étude de cas

Renseignements sur le client

Par exemple, examinons le cas de Maxime et de Marie, tous deux âgés de 45 ans. Les deux ont cotisé le maximum à leur REER et prévoient prendre leur retraite à 65 ans. Ils détiennent également un autre portefeuille de fonds communs de placement créé aux fins de leur retraite, mais celui-ci est imposable tous les ans. De concert avec leur conseiller, ils constatent qu'ils pourraient épargner 15 000 \$ de plus par année et qu'ils ont besoin d'une protection

d'assurance vie permanente supplémentaire de 380 000 \$. Maxime et Marie recherchent un régime économique et efficient sur le plan fiscal qui pourrait les aider à atteindre tous leurs objectifs.

À l'âge de 65 ans, Maxime et Marie réussissent à obtenir un prêt en cédant la valeur de rachat de leur police en garantie au prêteur, ce qui leur permet d'emprunter jusqu'à concurrence de 100 % du montant de la valeur de rachat.

La solution : le Régime de retraite assurée de BMO Assurance



Comparaison de valeurs		
	Protection du patrimoine de l'assurance vie entière de BMO Assurance	Portefeuille de placement imposable classique ³
Dépôt annuel (pendant 10 ans)	15 000 \$	15 000 \$
Taux de rendement	4,75 %	5,25 %
Revenu après impôt (de l'âge de 65 à 83 ans)	20 601 \$	20 601 \$
Capital d'assurance vie de base	384 023 \$	0 \$
Valeur brute du patrimoine (à l'âge de 85 ans)	1 096 481 \$	0 \$
Solde du prêt (à l'âge de 85 ans) (à 5,50 % par année)	736 102 \$	0 \$
Valeur nette du patrimoine (à l'âge de 85 ans) (après remboursement du prêt et impôts)	360 379 \$	0 \$

Voici les résultats en utilisant le Régime de retraite assurée de BMO Assurance :

- Maxime et Marie détiennent maintenant un régime d'épargne efficient sur le plan fiscal en plus de leur REER et de leur CELI.
- La composante de placement du régime prévoit l'accumulation de fonds sur une base d'imposition différée.
- À la retraite, ils pourront céder la valeur de rachat de leur police en garantie pour obtenir un prêt (ou une marge de crédit) d'une

tierce partie; le prêt pourra être utilisé pour générer un revenu de retraite non imposable – au moment où ils en auront besoin.

- Le solde impayé du prêt sera remboursé à l'aide de la prestation non imposable prévue par leur police d'assurance vie; toute somme excédentaire sera versée au bénéficiaire désigné.

Remarque : Cet exemple est basé sur une police du Régime d'assurance vie entière Protection Patrimoine de BMO Assurance (La Vague v56.0) et ne présente que des résultats futurs projetés en fonction d'un ensemble d'hypothèses qui varieront au fil du temps. Les résultats réels ne sont pas garantis et fluctueront. La présente illustration est incomplète si certaines pages de l'illustration créée avec le logiciel d'illustration La Vague sont manquantes. Les prêts sont assujettis aux modalités des tiers prêteurs. BMO Société d'assurance-vie ne garantit pas l'accessibilité à de tels prêts ou que vos clients y seront admissibles.

³ Dans l'hypothèse où les revenus du fonds équilibré sont répartis de la façon suivante : 50 % d'intérêt, 30 % de dividendes, 10 % de gains en capital non réalisés et 10 % de gains en capital réalisés; taux d'imposition personnel des dividendes : 38 %; taux d'imposition personnel : 50 %; frais d'homologation : 1,5 %.



Considérations de tarification et d'administration

Au moment de proposer le Régime de retraite assurée de BMO Assurance, nous vous conseillons de respecter les consignes suivantes :

- Vérifier que le montant de capital assuré proposé pour toute personne à assurer est raisonnable et justifié. Ce montant devra être approuvé par un tarificateur de BMO Assurance.
- Vous reporter aux lignes directrices de tarification de BMO Assurance, que vous trouverez dans le menu de la section *Lignes directrices de tarification* du logiciel La Vague. Vous y trouverez des renseignements relatifs à l'âge, au capital assuré et aux exigences de tarification. Vous pouvez également consulter les lignes directrices [ici](#).
- Créer une illustration personnalisée pour votre client, à l'aide de la plus récente version du logiciel d'illustration La Vague, et en annexer un exemplaire signé à la proposition.
- Pour vous assurer que le tarificateur qui étudie la proposition d'assurance comprend bien à quelle fin est destinée l'assurance, annexer une lettre d'accompagnement dans laquelle vous résumez les raisons motivant la souscription de l'assurance.

Conseil :



Utilisez Rovr IA, l'assistant numérique de BMO Assurance conçu pour rationaliser le processus de tarification sur le terrain.

Visitez le bmorovrai.com pour en savoir davantage ou ouvrez une session dans votre compte de soutien aux conseiller pour y accéder.

Foire aux questions

La présente section renferme des renseignements de nature générale qui ne doivent en aucun cas être interprétés comme des conseils juridiques, fiscaux ou des conseils en matière de financement. Les commentaires sont fournis uniquement comme points de discussion pour votre client aux fins de vérification avec ses conseillers professionnels, y compris des spécialistes juridiques et fiscaux, de même que des spécialistes du financement.

1. Au moment de présenter le Régime de retraite assurée de BMO Assurance, quels sont les risques dont il faudrait discuter avec votre client?

Écart de taux d'intérêt : L'écart entre le taux d'intérêt crédité dans la police et le taux d'intérêt exigible sur le prêt bancaire est d'une importance cruciale et devrait être établi avec prudence, compte tenu de la nature à long terme du régime. Même si les taux d'intérêt absolus de deux produits seront sûrement différents de ceux de l'illustration, tant et aussi longtemps que l'écart ne varie pas beaucoup, la solution ne devrait pas être touchée de manière notable par de tels changements. Idéalement, il faudrait préparer plusieurs illustrations pour faire voir au client les répercussions de telles fluctuations de taux.

Espérance de vie au-delà de l'âge utilisé pour la projection : La possibilité (et les conséquences) que l'espérance de vie de la personne assurée dépasse les valeurs projetées (c.-à-d. l'année au cours de laquelle le ratio prêt-valeur de rachat prévu dépasse la limite de crédit du prêteur indiquée dans l'illustration) pourrait se traduire par l'obligation de céder d'autres biens ou de rembourser le prêt pour que les limites de crédit soient respectées. Cette situation se produit habituellement dans les années qui suivent, au moment où la capacité du client de dégager des valeurs supplémentaires ou d'obtenir d'autres fonds est limitée. Pour atténuer ce risque, vous devriez toujours viser à atteindre le ratio maximal prêt-valeur de rachat plusieurs années au-delà de l'espérance de vie prévue.

Déductibilité des intérêts : Les frais d'intérêt des fonds empruntés pourraient ne pas être déductibles ou devenir si élevés que le revenu imposable serait insuffisant pour tirer parti de cette déduction. Même si le revenu est suffisant pour absorber les déductions d'impôt, nous vous suggérons, à vous ainsi qu'à vos clients, de déterminer si ces déductions seront toujours assujetties au taux d'imposition marginal présumé.

Disponibilité du prêt : La disponibilité des prêts à une date ultérieure n'est pas garantie au moment où le client devrait y avoir accès. De plus, la plupart des prêteurs ont des exigences à respecter quant aux montants de prêts minimaux avant d'envisager un programme de crédit qui repose sur une police d'assurance vie. Par conséquent, veillez à ce que les montants annuels projetés des prêts répondent aux exigences minimales des prêteurs.

Risques fiscaux : Comme il est indiqué dans le présent guide, les conséquences de la RGAÉ devraient être prises en considération et évaluées par un conseiller en fiscalité professionnel avant la mise en place du régime.

2. Quels sont quelques-uns des facteurs à prendre en considération pour un prêt bancaire que vous et votre client devriez connaître?

Les valeurs de rachat de la police ne sont pas le seul critère dont le prêteur tient compte dans son processus de tarification. Il faudra soumettre une demande de crédit complète pour démontrer que le client est solvable et que ce régime repose sur une stratégie financière bien équilibrée. Pour déterminer si ce régime convient à votre client, le prêteur examinera certains paramètres comme les rapports d'amortissement de la dette, les ratios de la valeur nette et les rapports du bureau de crédit en plus de l'illustration (qui doit reposer sur des hypothèses raisonnables).

Les prêteurs exigent habituellement les renseignements ci-dessous au cours du processus de demande :

- Objet du prêt et montants demandés
- État de la valeur nette, présenté sur le formulaire prescrit du prêteur
- Déclarations de revenus de trois années
- Illustration de police (plusieurs scénarios basés sur différentes hypothèses pourraient être exigés)
- Renseignements sur la police d'assurance

Lorsque le prêt est approuvé, et avant que les avances soient versées, les renseignements supplémentaires ci-dessous pourraient être exigés :

- Original de la police d'assurance
- Lettre d'acceptation du client confirmant que le prêteur :
 - n'a fait aucune déclaration quant aux avantages fiscaux précis
 - n'assume aucune responsabilité quant à l'impôt que devra payer votre client en raison de sa participation à l'entente
- Document de l'assureur confirmant :
 - que la cession en faveur de la banque a été mise en œuvre et qu'elle a seulement des droits sur la valeur de rachat et sur la prestation de décès
 - la valeur de rachat actuelle
 - des renseignements sur la police, comme le titulaire actuel, la personne assurée, le bénéficiaire, le fait que les modifications à la police seront restreintes, qu'il n'y a aucun solde impayé sur une avance sur police et qu'il n'y en aura pas après la cession

Foire aux questions (suite)

3. Quel sera le montant de l'avance sur la police accordé par le prêteur en fonction de la valeur de la police?

Les avances sont limitées à la portion de la valeur de rachat de la police. Selon le type de police et le risque lié aux placements sous-jacents, les avances peuvent varier entre 50 % et 100 % de la valeur de rachat. Les prêteurs acceptent habituellement un ratio maximal prêt-valeur de rachat compris entre 90 % et 100 % pour les régimes d'assurance vie entière.

Dans le cas de polices d'assurance vie universelle, le ratio est compris normalement entre 50 % et 90 % selon les options de placement sous-jacentes sélectionnées par le client dans la police d'assurance vie universelle. Les options de placement à revenu fixe comme les CPG ou le compte indiciel garanti en fonction du marché de BMO Assurance ont tendance à se situer à l'extrême supérieure de la fourchette, tandis que les options de placement rattachées à des actions se retrouvent à l'extrême inférieure. Les clients voudront peut-être adopter une stratégie un peu plus vigoureuse pour leurs options de placement jusqu'à ce qu'ils décident de céder la police en garantie pour passer ensuite à des options de placement à revenu fixe, au besoin, afin de maximiser les limites de crédit. Le logiciel d'illustration La Vague de BMO Assurance permet de calculer facilement les valeurs projetées de ce type de transfert. Le prêteur déterminera le ratio prêt-valeur de rachat pour chaque cas et n'est pas lié par les exemples proposés dans cette réponse.

La limite de crédit du prêt correspond généralement au montant des avances demandées par le client au cours des cinq prochaines années. Par exemple, si le client avait besoin de 100 000 \$ pendant cinq ans, le montant du produit de crédit s'établirait à 500 000 \$. Pour déterminer s'il adhère à une telle stratégie, le prêteur compare habituellement la limite de crédit de 500 000 \$ à ses exigences minimales.

4. Est-il sage de supposer que la banque permettra au client de capitaliser les intérêts sur le prêt?

Les banques ont tendance à ne pas permettre la capitalisation des intérêts sur ces types de prêts, car cela nuit à leur capacité de reconnaître le revenu sur les prêts (qui deviennent des prêts non productifs). Elles préfèrent plutôt que les clients paient les frais d'intérêt chaque année ou empruntent des montants additionnels pour couvrir les frais d'intérêt chaque année.

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



À l'usage exclusif des conseillers.

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.

Le contenu de cette présentation provient de sources que nous croyons fiables; nous ne pouvons toutefois pas en garantir l'exactitude.

Assureur : BMO Société d'assurance-vie

MC/MO Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

504F (2025/06/30)

25-0973