

# Le Régime de transfert des actifs d'entreprise



Si quelqu'un doit profiter du travail acharné de votre client, ce devrait être sa famille, n'est-ce pas?



# Table des matières

Introduction	3
Aperçu du Régime de transfert des actifs d'entreprise	4
La solution d'assurance vie permanente	5
Points à considérer d'ordre fiscal	7
Disposition présumée des actions	7
Distribution des actifs de l'entreprise aux héritiers	7
Étude de cas	9
Points à considérer pour la tarification et l'administration	11
Foire aux questions	12



## Introduction

Les idées que contient le présent guide peuvent être efficaces et convenir à des situations particulières sur le marché de l'assurance d'entreprise. En appliquant ces idées à une police d'assurance vie permanente de BMO Assurance, vos clients peuvent élaborer une solution correspondant à leurs besoins en matière d'assurance, de même qu'une stratégie qui leur permettra de transférer les actifs de leur entreprise à leurs héritiers d'une manière avantageuse sur le plan fiscal. Qu'ils choisissent une police d'assurance vie universelle ou vie entière, ils peuvent avoir la certitude que leur police profite de l'appui de l'une des principales entreprises de services financiers au Canada.

Pour vous aider à mieux comprendre les rouages du Régime de transfert des actifs d'entreprise, nous vous recommandons de lire le présent guide et d'utiliser la plus récente version de notre logiciel d'illustration, La Vague, pour vous aider à établir des propositions personnalisées pour vos clients.

Remarque : Nous vous recommandons d'examiner les idées que contient le présent guide pour vérifier 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 des conseils juridiques ou fiscaux. Nous vous recommandons, ainsi qu'à vos clients, de consulter d'autres professionnels tels que des juristes ou des fiscalistes, pour vérifier que les idées présentées conviennent à la situation de tout particulier pour lequel ce régime est envisagé.

# Aperçu du Régime de transfert des actifs d'entreprise

Le Régime de transfert des actifs d'entreprise de BMO Assurance est une stratégie d'assurance vie efficace qui permet au propriétaire d'entreprise de transférer le patrimoine à ses héritiers d'une manière avantageuse sur le plan fiscal.

## L'occasion à saisir

De nombreux propriétaires de sociétés privées sous contrôle canadien (SPCC) ont des placements passifs qui accroissent l'impôt annuel que doit payer leur entreprise. Au décès du propriétaire de l'entreprise, ces actifs peuvent être liquidés, et les montants peuvent ensuite être transférés de l'entreprise aux héritiers.

Le Régime de transfert des actifs d'entreprise pourrait être la solution idéale pour atteindre cet objectif d'une manière fiscalement avantageuse. L'idée est simple : le Régime de transfert des actifs d'entreprise permet aux propriétaires d'entreprise détenant des placements passifs dans leur entreprise de transférer une partie de cet actif dans une police d'assurance vie exonérée d'impôt répondant à leurs besoins en matière d'assurance et de tirer parti de la croissance à impôt différé au sein de la police. Enfin, le régime permet, au décès, de transférer ces sommes aux héritiers de façon avantageuse sur le plan fiscal. Cette approche, lorsqu'on la compare aux options de placement imposables classiques, peut maximiser le transfert de cet actif après impôt.

### Le Régime de transfert des actifs d'entreprise

Une stratégie d'assurance vie destinée aux propriétaires d'entreprise et visant à augmenter le transfert après impôt des actifs de l'entreprise à leurs héritiers.

## Marché cible

Le Régime de transfert des actifs d'entreprise s'adresse aux propriétaires d'entreprise qui ont investi des surplus dans des placements passifs qu'ils voudront finalement liquider pour les transférer à leurs héritiers.

### Profil du client type

- est propriétaire d'une SPCC
- songe à des stratégies de transfert du patrimoine
- a entre 50 et 70 ans et a besoin d'une assurance vie sur sa propre tête
- est en bonne santé et admissible à de l'assurance vie
- a l'intention de transmettre à ses héritiers le patrimoine immobilisé dans l'entreprise
- dispose, dans l'entreprise, d'actifs ou de liquidités excédentaires (peut-être placés dans une société de portefeuille créée pour conserver les placements passifs) dont il n'a pas besoin pour son exploitation courante
- recherche un véhicule de placement à impôt différé pour y placer une partie du portefeuille de placements de l'entreprise



# La solution d'assurance vie permanente

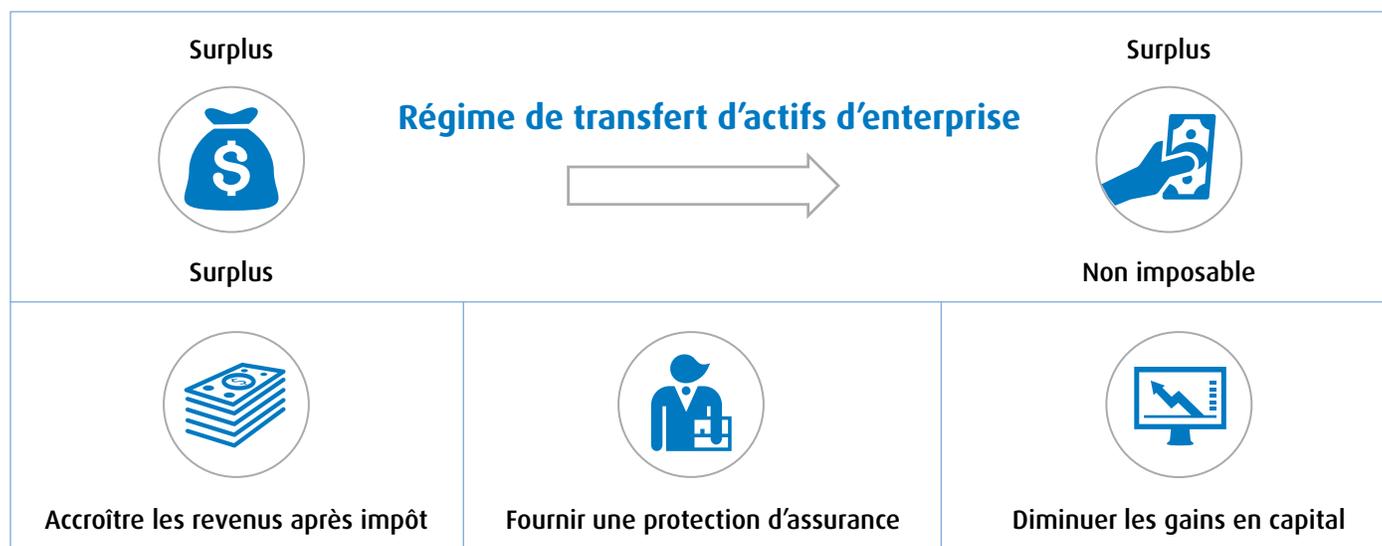
Pour mettre en place le Régime de transfert des actifs d'entreprise, veuillez suivre les lignes directrices ci-dessous :

Étape	Régime de transfert d'actifs d'entreprise
1	Déterminer le montant d'assurance vie permanente dont le client a besoin pour son entreprise.
2	Choisir la police d'assurance vie universelle ou d'assurance vie entière de BMO Assurance convenant à ses besoins.
3	De concert avec le client, déterminer la partie de son portefeuille de placements d'entreprise excédentaires qui doit être transférée à la police et le moment du transfert.
4	Choisir le calendrier de primes approprié.
5	Si le client opte pour une assurance vie universelle, demandez-lui de choisir, dans la liste des options offertes, la composition du portefeuille de placements <sup>1</sup> correspondant à ses objectifs financiers à long terme et à sa tolérance au risque.
6	Lui faire souscrire une police d'assurance dont son entreprise sera le titulaire et le bénéficiaire.

## Les résultats

Grâce au Régime de transfert des actifs d'entreprise de BMO Assurance, vos clients profiteront des avantages suivants<sup>2</sup> :

- Une augmentation de la valeur de la succession de l'actionnaire.
- Les revenus futurs imposables de l'entreprise sont réduits vu que les actifs sont transférés dans un produit d'assurance vie à imposition différée.
- Au décès de la personne assurée, la prestation d'assurance vie est versée à l'entreprise en franchise d'impôt. Grâce à cette approche, une partie importante ou la totalité de la prestation peut être subséquemment versée sous forme de dividende non imposable à la succession de l'actionnaire (se reporter aux considérations d'ordre fiscal ci-dessous).
- Une réduction possible du gain en capital réalisé sur les actions de l'entreprise au moment de la disposition en raison des règles d'évaluation uniques propres à l'assurance vie.



# La solution d'assurance vie permanente

## Le Régime de transfert des actifs d'entreprise convient-il à vos clients?

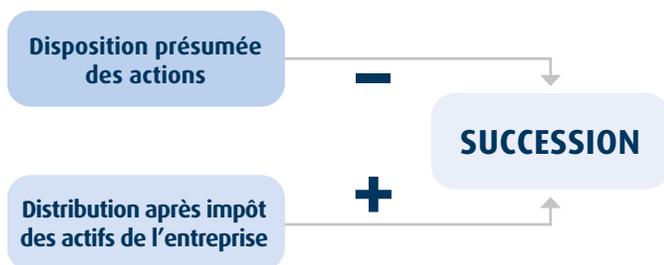
Au moment d'évaluer si vous devez recommander le Régime de transfert des actifs à l'un de vos clients, nous vous suggérons d'examiner la liste de vérification suivante pour voir si le régime convient à ses besoins particuliers :

Liste de vérification relative au Régime de transfert des actifs d'entreprise
Mon client propriétaire d'entreprise envisage-t-il de mettre en place des stratégies de transfert du patrimoine?
A-t-il besoin d'une assurance vie pour protéger son entreprise (assurance personne-clé, moyen de compenser l'impôt à payer sur la succession, etc.)?
Souhaite-t-il léguer des fonds à ses héritiers?
Veut-il simplifier le transfert de sa succession à ses héritiers?
Veut-il réduire l'impôt exigible sur les revenus de placement de l'entreprise?
Veut-il réduire au minimum l'impôt exigible au décès sur les gains en capital réalisés, alors que les actions sont présumées vendues?
Veut-il réduire au minimum l'impôt exigible sur les fonds transférés de l'entreprise?

Si votre client répond « Oui » à l'une ou l'autre des questions précédentes, alors le Régime de transfert des actifs d'entreprise pourrait être tout indiqué dans son cas.

# Points à considérer d'ordre fiscal

Au décès de l'actionnaire (dans l'hypothèse d'aucun roulement des actions), il faut prendre en considération deux événements imposables. Le premier événement est la disposition présumée de la participation de l'actionnaire dans l'entreprise, ce qui génère habituellement un gain en capital qui réduit les fonds pouvant être transférés à ses héritiers. Le second est le transfert de la valeur nette des actifs de l'entreprise aux héritiers de l'actionnaire. Grâce à une police d'assurance vie de BMO Assurance, vous pourriez mettre au point une solution visant à réduire l'impôt à payer sur les gains en capital tout en augmentant la distribution après impôt de ces actifs aux héritiers.



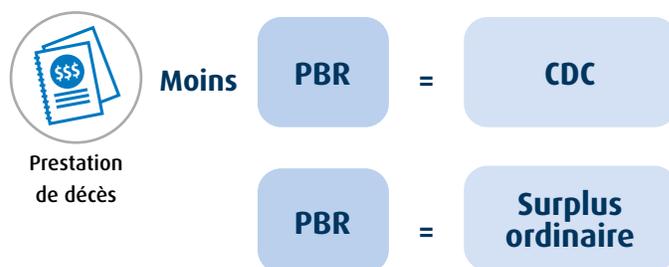
## Disposition présumée des actions

Les actions de la personne décédée refléteront la valeur sous-jacente des actifs de l'entreprise. La valeur de l'assurance vie est réputée être égale à la valeur de rachat immédiatement avant le décès en ce qui concerne les polices sur la tête de la personne décédée ou d'autres personnes liées. Par conséquent, une partie importante de la prestation de décès versée à l'entreprise pourrait être exclue du calcul de l'impôt sur les gains en capital. Comme cette stratégie a pour objectif d'optimiser le transfert de patrimoine après impôt, la souscription d'une police qui maximise la prestation de décès tout en réduisant au minimum la valeur de rachat peut réduire l'exposition aux gains en capital des actions de l'entreprise comparativement à un placement de rechange imposable.

## Distribution des actifs de l'entreprise aux héritiers

Dans le Régime de transfert des actifs d'entreprise, le produit de l'assurance est versé à la société (le bénéficiaire de la police) en franchise d'impôt. Une fois que la prestation de décès est versée, la prochaine étape consiste à distribuer le produit de l'assurance aux héritiers de l'actionnaire.

Dans le cas du Régime de transfert des actifs d'entreprise, tant et aussi longtemps que l'entreprise est titulaire et bénéficiaire de la police, la partie de la prestation de décès qui excède le prix de base rajusté (PBR) de la police entraînera un crédit au compte de dividende en capital (CDC) de l'entreprise. Le CDC est la partie des surplus de l'entreprise créée à des fins fiscales pouvant faire l'objet d'un transfert aux actionnaires en franchise d'impôt. Tout montant excédentaire fait partie des surplus liés aux activités ordinaires de l'entreprise aux fins de l'impôt et peut être versé sous forme de dividende imposable. Autrement dit, si la prestation de décès intégrale est versée à la succession de l'actionnaire, seule la portion de la prestation correspondant au prix de base rajusté sera imposable au taux d'imposition des dividendes en vigueur à ce moment. Une fois que le versement des primes cesse, le prix de base rajusté diminue habituellement chaque année et peut être négligeable au moment du décès, ce qui peut permettre de transférer aux héritiers une partie importante de la prestation de décès en franchise d'impôt.



Pour vous familiariser davantage avec les avantages et les retombées fiscales inhérents au Régime de transfert des actifs, nous vous conseillons de créer une illustration personnalisée pour vos clients en utilisant la version la plus récente du logiciel d'illustration La Vague. Au moment de créer la structure d'un Régime de transfert des actifs, si vous faites face à des questions complexes en matière de planification fiscale et successorale, nous vous conseillons également fortement de consulter un avocat, un fiscaliste et un comptable.



# Étude de cas

## Renseignements sur le client

- Sam, un homme de 55 ans et Sally, une femme de 55 ans
- Ils sont propriétaires de la société d'exploitation S&S, une société privée sous contrôle canadien
- Sam et Sally ont créé la société de portefeuille S&S, dans laquelle sont conservés les surplus de placements de l'entreprise.
- La société de portefeuille S&S détient actuellement la somme de 400 000 \$ dans des placements à revenu fixe dont le taux d'imposition est de 50 %.
- Sam et Sally veulent réduire au minimum la charge fiscale de l'entreprise et maximiser le montant des fonds pouvant être transférés à leurs enfants, Bill et Betty, au décès.

## Hypothèses

- Assurés : Sam et Sally, avec une police d'assurance vie universelle Gamme Dimension Prospérité conjointe dernier décès
- Titulaire de la police : Société de portefeuille S&S
- Bénéficiaire : Société de portefeuille S&S
- Option de prestation de décès : Capital assuré plus la valeur du fonds
- Dépôts planifiés : 20 000 \$ pendant dix ans (la moitié des actifs excédentaires servira à régler les problèmes de liquidité)
- Valeurs projetées à un taux de rendement net de 4 % dans un compte indiciel garanti en fonction du marché
- Valeurs projetées du placement de rechange à un taux de rendement net de 5 % avant impôt dans un portefeuille de titres à revenu fixe
- Taux d'imposition des sociétés (sur les placements passifs) : 50 %; taux d'imposition des particuliers sur les dividendes non déterminés : 45 %; taux d'imposition marginal des particuliers : 50 %

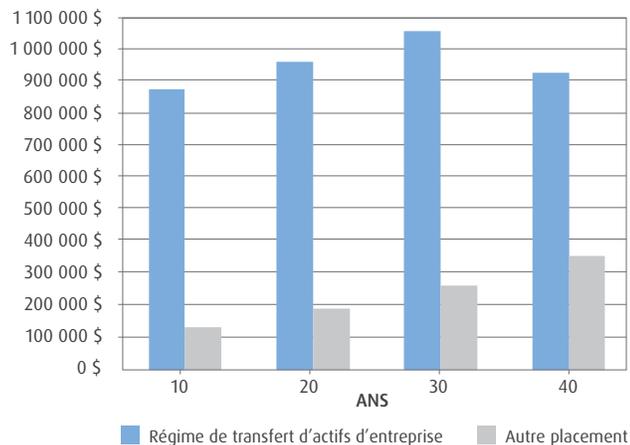
## Comparaison des valeurs projetées

### Comparaison entre le Régime de transfert des actifs d'entreprise et un placement de rechange

Année	Régime de transfert des actifs d'entreprise avec une police d'assurance Gamme Dimension Prospérité (taux de rendement annuel projeté de 4 %)					Placement de rechange (taux de rendement annuel projeté du portefeuille de titres à revenu fixe de 5 %)		
	Valeur de rachat	Prestation de décès	Prix de base rajusté	Valeur nette de la succession	Impôt sur les gains en capital <sup>3</sup>	Valeur de la succession (après impôt)	Valeur du compte après impôt	Valeur de la succession (après impôt) <sup>3</sup>
10	222 511 \$	967 511 \$	189 504 \$	967 511 \$	(85 277 \$)	882 234 \$	229 669 \$	136 327 \$
20	291 889 \$	1 036 889 \$	149 712 \$	949 133 \$	(67 371 \$)	969 518 \$	293 996 \$	193 406 \$
30	338 434 \$	1 083 434 \$	36 108 \$	1 083 434 \$	(16 249 \$)	1 067 185 \$	376 340 \$	266 472 \$
40	189 112 \$	934 112 \$	0 \$	934 112 \$	0 \$	934 112 \$	481 747 \$	360 003 \$

# Étude de cas

## Projection des valeurs nettes (après impôt) de la succession



## Comparaison des valeurs après impôt

Année	Régime de transfert d'actifs d'entreprise	Placement de rechange	Avantage du Régime de transfert d'actifs d'entreprise
10	882 234 \$	136 327 \$	745 907 \$
20	969 518 \$	193 406 \$	776 112 \$
30	1 067 185 \$	266 472 \$	800 713 \$
40	934 112 \$	360 003 \$	574 109 \$

## Le résultat

- Grâce au Régime de transfert des actifs d'entreprise, Sam et Sally auront considérablement accru la valeur de leur patrimoine.
- Sur une période de dix ans, le portefeuille de placements de 200 000 \$ imposable de l'entreprise (après les frais) s'accroîtra en report d'impôt dans la police d'assurance vie universelle, ce qui réduira de manière considérable les impôts à payer de leur entreprise.
- Au décès, la prestation d'assurance vie moins le prix de base rajusté peut être versée aux héritiers de Sam et Sally par le biais de dividendes non imposables tirés du compte de dividendes en capital de l'entreprise. Tout excédent est payable sous forme de dividende imposable, lequel fait l'objet d'un traitement fiscal avantageux.
- Grâce au Régime de transfert des actifs d'entreprise, les gains en capital pourraient être réduits, car ils ne seraient fondés que sur la valeur de rachat de la police immédiatement avant le versement de la prestation de décès. Par ailleurs, sans le Régime de transfert des actifs, l'impôt sur les gains en capital refléterait la juste valeur marchande de l'ensemble du portefeuille de titres à revenu fixe.
- S'ils optent pour une police d'assurance vie universelle de BMO Assurance, Sam et Sally ont également accès aux avantages des prestations du vivant, y compris la prestation de décès spéciale de l'assurance conjointe dernier décès (versement de la valeur du fonds au premier décès), et une assurance invalidité<sup>4</sup>.

Remarque : Ces exemples sont basés sur une police de la Gamme Dimension Prospérité (La Vague version 56.0) et ne présentent que des résultats futurs projetés en fonction d'un ensemble d'hypothèses qui varieront avec le temps. Les résultats réels ne sont pas garantis et fluctueront.

# Points à considérer pour la tarification et l'administration

## Au moment de proposer le Régime de transfert des actifs d'entreprise, nous vous conseillons de respecter les consignes ci-dessous :

- 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.
- Se reporter aux lignes directrices de tarification de BMO Assurance, qui figurent au menu de la section Lignes directrices de tarification du logiciel d'illustration La Vague, en ce qui concerne les renseignements relatifs à l'âge, au capital assuré et aux exigences de tarification.
- Créer une illustration personnalisée pour le 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 que le tarificateur qui étudie la proposition d'assurance comprenne bien la fin à laquelle est destinée l'assurance, annexer une lettre d'accompagnement dans laquelle sont résumées les raisons motivant la souscription de l'assurance.

- Au moment de remplir la proposition d'assurance, observer les lignes directrices suivantes :

	Régime de transfert d'actifs d'entreprise
<b>Personne assurée</b>	Personne clé ou actionnaire
<b>Titulaire</b>	Société
<b>Bénéficiaires</b>	Société

# Foire aux questions

## Q 1

### **Quel est le profil type d'un client qui songe au Régime de transfert des actifs d'entreprise?**

Cette stratégie a pour but de maximiser le transfert des actifs de l'entreprise aux héritiers du propriétaire. À ce titre, les clients potentiels doivent répondre aux critères ci-dessous :

- Être propriétaires d'une société privée sous contrôle canadien (SPCC)
- Avoir entre 50 et 70 ans
- Avoir besoin d'une assurance vie permanente et y être admissible
- Avoir accumulé au sein de leur entreprise un surplus dans une société de portefeuille qui est imposé à titre de placement passif (et qui est assujéti à des taux d'imposition élevés)
- Idéalement, ils détiennent ces actifs dans des placements à court terme ou à taux d'intérêt fixe qu'ils peuvent transférer à d'autres placements avec peu (ou pas) de répercussions fiscales
- Ne pas avoir besoin de ces actifs pour couvrir les dépenses de leur entreprise (ou leurs frais de subsistance)

## Q 2

### **Quels types d'assurance vie peuvent être envisagés pour le Régime de transfert des actifs d'entreprise?**

L'un des principaux objectifs de cette stratégie est le transfert du patrimoine au moment du décès. L'élément clé à prendre en considération est la prestation de décès prévue par le régime, plutôt que la valeur de rachat. La valeur de rachat pourrait même réduire l'efficacité de la stratégie en raison de l'incidence négative que la valeur des actions de la société et la disposition présumée de ces actions pourraient avoir sur la juste valeur marchande au moment du décès.

Et qui plus est, la valeur de rachat est aussi considérée comme un actif passif qui aura une incidence sur la situation de la société lorsque vient le moment de déterminer si elle est une petite entreprise admissible.

Si le régime est bien pensé, les clients ne devraient affecter que les fonds excédentaires qui sont destinés à la transmission du patrimoine – les liquidités ne devraient donc pas être la priorité.

## Q 3

### **Cette stratégie consiste à investir des fonds dans une police d'assurance vie au lieu de placements de rechange imposables. Quels sont les facteurs à prendre en considération par un client potentiel quant aux choix de placements de la solution d'assurance vie?**

Le taux de rendement crédité de la valeur de rachat de la police est important, car de faibles écarts dans les taux de rendement réels sur une longue période peuvent avoir une incidence considérable sur la prestation de décès à verser et les futures primes exigibles :

- Les options de placement dynamiques créent de fausses attentes qui risquent peu de se réaliser.
- Une trop grande prudence peut aussi se traduire par des occasions ratées et faire en sorte que le montant à transférer aux héritiers ne soit pas optimal.

Par conséquent, le point de départ devrait toujours être fondé sur la tolérance au risque des clients à l'égard des placements.

L'assurance vie universelle pourrait convenir aux clients qui veulent plus de souplesse, qui recherchent des options de placement et qui peuvent tolérer un risque de placement. Avec les régimes d'assurance vie universelle de BMO Assurance, ils peuvent choisir parmi une vaste gamme d'options de placement en fonction de leur tolérance au risque de placement. Pour en savoir plus, allez à [bmoinvestpro.ca](http://bmoinvestpro.ca).

Cependant, s'ils préfèrent ne pas utiliser cette solution, l'Assurance vie entière de BMO Assurance pourrait mieux convenir à leurs besoins.

## Q 4

### **Quelles sont certaines des principales différences dans le traitement fiscal de l'assurance détenue par une société par rapport aux placements traditionnels?**

L'assurance vie bénéficie d'un traitement fiscal préférentiel. Contrairement à un placement traditionnel, une police d'assurance vie exonérée d'impôt n'est pas imposée sur une base annuelle ou au moment de la vente. Lorsqu'ils sont détenus dans une société, les placements traditionnels, y compris les revenus qu'ils génèrent, font partie des surplus ordinaires de l'entreprise; tous les dividendes payés à partir des surplus ordinaires sont imposables.

# Foire aux questions (suite)

Une prestation de décès d'une assurance vie reçue par un bénéficiaire unique n'est pas imposable au Canada, et le taux de rendement crédité à une police d'assurance vie exonérée d'impôt n'est pas imposé sur une base annuelle<sup>5</sup>. Pour que les sociétés profitent d'avantages fiscaux similaires, la prestation de décès moins le PBR est créditée au compte de dividende en capital (CDC). La croissance accumulée dans la police fait partie de la prestation de décès. Le CDC est la partie non imposable des surplus de l'entreprise et lui permet de verser des dividendes sous forme de dividende en capital non imposable aux résidents canadiens.

En transférant leurs surplus de placements dans une police d'assurance vie, les clients peuvent ainsi réduire au minimum (ou éliminer) l'impôt annuel qu'ils paient sur les rendements au sein de la police et distribuer la prestation de décès à leurs héritiers à un coût fiscal minime. Cela peut entraîner une augmentation de la valeur de leur succession comparativement aux options de placement de rechange.

## Q 5

### Comment peut-on enregistrer un produit d'assurance vie dans les documents de l'entreprise?

L'assurance vie est un actif précieux qui doit figurer dans les dossiers financiers de la SPCC.

Du vivant de l'assuré, il faut enregistrer les trois éléments ci-dessous d'une police (à l'exception d'opérations particulières comme le transfert de la propriété de la police ou les retraits en espèces) :

- la valeur de rachat (inscrite au bilan)
- les primes versées (inscrites à l'état des résultats)
- modification de la valeur de rachat (inscrite à l'état des résultats)

De plus, les notes aux états financiers doivent comprendre tout autre renseignement qui peut être pertinent, notamment :

- toute charge grevant la police d'assurance vie comme les cessions en garantie
- le montant de la prestation de décès
- toute autre caractéristique ou option particulières de la police

## Q 6

### En quoi les répercussions fiscales de la disposition présumée des actions diffèrent-elles si mes clients décident d'investir dans des placements de rechange au lieu de l'assurance vie?

Au décès (ou au second décès, si le couple a une assurance conjointe et si un roulement s'applique), les actions de la SPCC seront réputées avoir fait l'objet d'une disposition à leur juste valeur marchande (JVM). La JVM reflète la valeur des actifs sous-jacents de l'entreprise. Les placements de rechange seront pris en compte dans l'évaluation boursière en fonction de leur juste valeur marchande immédiatement avant le décès. La valeur de l'assurance vie détenue par la société sur la tête de l'actionnaire sera réputée être égale à la valeur de rachat immédiatement avant le décès, et non à celle de la prestation de décès. L'acquisition d'une police d'assurance vie qui maximise la prestation de décès et réduit au minimum la valeur de rachat peut réduire la valeur des actions de la SPCC et diminuer par le fait même les répercussions fiscales au décès, même si la prestation de décès crée un montant plus élevé aux fins de distribution aux héritiers. L'exemple ci-dessous fait voir comment un CPG de 100 000 \$ pourrait entraîner des charges fiscales plus élevées que pour une prestation de décès de 1 000 000 \$.

- Le prix de base rajusté des actions de l'actionnaire est de 1 \$
- L'entreprise détient un seul élément d'actif

CPG = 100 001 \$

Police d'assurance =  
1 000 000 \$  
Valeur de rachat = 1 \$

Gain en capital = 100 000 \$

Gain en capital = 0 \$

Économie d'impôt à 50 % = 25 000 \$

# Foire aux questions (suite)

---

## Q 7

### **Y a-t-il des façons d'atténuer certaines conséquences fiscales défavorables des actions de la SPCC si mes clients investissent dans des placements de rechange?**

La planification fiscale après le décès peut réduire l'incidence du gain en capital réalisé sur les actions correspondant à la juste valeur marchande des placements de rechange ou aux valeurs de rachat de l'assurance vie. Il est possible de recourir à des techniques comme la planification au moyen de la technique du « pipeline » ou à des stratégies de report rétrospectif des pertes, mais il y a un prix à payer et des risques fiscaux additionnels. La solution idéale pourrait consister à contourner le problème avec une solution d'assurance comportant un produit qui maximise la prestation de décès et réduit au minimum les valeurs de rachat, au lieu d'avoir à payer pour gérer les problèmes liés à une juste valeur marchande beaucoup plus élevée que nécessaire après le décès.

## Q 8

### **Y a-t-il des limites quant au montant d'assurance que mes clients peuvent obtenir pour le Régime de transfert des actifs d'entreprise?**

L'acquisition d'une assurance vie a pour but de couvrir un risque assurable. La valeur associée à ce risque limite le montant d'assurance vie pouvant être souscrit. Contrairement aux placements traditionnels, vous ne pouvez tout simplement pas souscrire autant d'assurance que vous pouvez vous permettre; le montant d'assurance demandé doit être justifié du point de vue de l'assurance. Il ne faut pas oublier que la santé permet d'acheter de l'assurance vie, mais que l'argent sert seulement à la payer. Les clients qui ne sont pas en bonne santé ne peuvent pas utiliser cette solution de planification successorale. Pour la plupart des clients qui correspondent au profil idéal, il y a des obligations fiscales importantes au moment de leur décès. Ces obligations représentent un risque assurable et peuvent servir à justifier le montant d'assurance demandé.

Par conséquent, au moment de soumettre une demande d'assurance dans le cadre du Régime de transfert des actifs d'entreprise, il est recommandé d'annexer une lettre d'accompagnement pour expliquer les raisons motivant l'assurance, de même qu'une illustration signée.

## 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)



<sup>1</sup> Pour en savoir plus, allez à [bmoinvestpro.ca](http://bmoinvestpro.ca).

<sup>2</sup> D'après les règlements en vigueur au moment de la rédaction du présent guide.

<sup>3</sup> Ces projections tiennent compte des retombées fiscales des gains en capital sur la disposition présumée des actions au moment du décès; la planification fiscale après le décès pourrait atténuer ces retombées, mais pour cela, il faut recourir aux services de fiscalistes, ce qui entraîne des frais supplémentaires et des risques fiscaux. L'incidence du gain en capital pour le Régime de transfert des actifs d'entreprise correspond à la valeur de rachat de la police d'assurance immédiatement avant le décès, qui peut être réduite selon le produit choisi et la conception.

<sup>4</sup> Pour en savoir plus, se référer au Guide du produit – Gamme Dimension Prospérité (709F).

<sup>5</sup> Sous réserve de certaines limites.

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 précisions sur les modalités, les avantages, les garanties, les exclusions et les restrictions. La police qui a été émise prévaut. 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.

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.