

Régime de transfert des actifs intergénérationnel



En l'absence d'un Régime de transfert des actifs, le fisc se fera un plaisir d'en créer un.

Introduction au Régime de transfert des actifs intergénérationnel

Le Régime de transferts des actifs intergénérationnel de BMO Assurance est un concept d'assurance vie simple mais efficace qui peut former partie intégrante de la planification financière globale de vos clients. Combiné à une police d'assurance vie universelle de BMO Société d'assurance-vie, il offre à vos clients tous les avantages d'une police d'assurance vie permanente souple, laquelle est souscrite par l'une des principales organisations de services financiers au Canada.

Pour vous aider à mieux comprendre les rouages du Régime de transfert des actifs intergénérationnel, nous vous conseillons de lire le présent guide et d'utiliser la dernière version de notre logiciel d'illustration, La Vague, pour vous aider à préparer des projets personnalisés pour vos clients.

Une fois que vous aurez eu l'occasion de vous familiariser avec le Régime de transfert des actifs intergénérationnel, évaluez vos connaissances sur les rouages du concept en répondant aux questions du petit test figurant à la fin du guide!

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 destinée le présent régime.

Table des matières

L'opportunité	4
La solution	5
Considérations Fiscales	6
Étude de cas	7
Considérations de tarification et d'administration	8
Test sur le Régime de transfert des actifs intergénérationnel	9

L'opportunité

De nombreuses options s'offrent aux personnes qui souhaitent transférer leurs actifs à la prochaine génération de leur vivant. Toutefois, malgré le grand nombre d'options offertes, nous vous conseillons, à vous et à vos clients, d'évaluer tous les avantages et les désavantages de chacune des options, notamment les suivants :

Option de transfert des actifs des parents à l'enfant (ou au petit-enfant)	Points dont vous et vos clients devez tenir compte
CPG non enregistrés ou fonds communs de placement	<input checked="" type="checkbox"/> Simples et faciles à acheter <input checked="" type="checkbox"/> La totalité (ou une partie) du revenu de placement tiré de ces options pourrait être imposable sur une base annuelle
Fiducie pour l'enfant ou le petit-enfant	<input checked="" type="checkbox"/> Peut s'avérer complexe <input checked="" type="checkbox"/> Peut être coûteux en raison des frais juridiques et d'établissement de la fiducie, ainsi que des frais de gestion courants
Régime enregistré d'épargne-études (REEE)	<input checked="" type="checkbox"/> Offre des avantages fiscaux sur les cotisations <input checked="" type="checkbox"/> Le montant des cotisations est limité
Dons	<input checked="" type="checkbox"/> Simple et facile à effectuer <input checked="" type="checkbox"/> Souvent, les parents (ou les grands-parents) ne veulent pas perdre le contrôle de leurs actifs

Marché cible

Le Régime de transfert des actifs intergénérationnel convient tout particulièrement aux personnes qui ont accumulé des actifs importants durant les années de travail et sont à la retraite (ou en approchent). En outre, vous pourriez cibler des personnes qui planifient leur retraite et cherchent des méthodes simples et efficaces sur le plan fiscal pour transférer leurs actifs à la prochaine génération. Généralement, vos clients devraient présenter les caractéristiques suivantes :

- Être âgés de 60 à 80 ans
- Disposer d'actifs non enregistrés considérables qu'ils désirent léguer aux enfants ou aux petits-enfants
- Être contraints de payer de l'impôt sur le revenu de placement tiré de ces actifs

- Ne pas compter sur ces actifs pour assurer leurs frais de subsistance
- Vouloir conserver le contrôle de leurs actifs
- Avoir des enfants (ou des petits-enfants) qui ont besoin d'assurance et sont assurables
- Avoir un besoin d'assurance (p. ex., pour protéger une succession ou remplacer un revenu)
- Posséder un intérêt assurable dans la vie de l'assuré, ce qui signifie que le parent ou le grand-parent peut établir la preuve d'une perte financière résultant du décès de l'enfant ou du petit-enfant assuré au terme de la police.

La solution

Le concept sur lequel repose le Régime de transfert des actifs intergénérationnel est plutôt simple :

Étape 1

Le parent ou le grand-parent souscrit une police d'assurance vie universelle de BMO Assurance au nom de l'enfant (ou du petit-enfant). Se reporter aux considérations fiscales à la page suivante.

Étape 2

L'enfant (ou le petit-enfant) est assuré (conformément aux limites et aux lignes directrices spécifiées par BMO Société d'assurance-vie).

Étape 3

À la discrétion du titulaire (parent ou grand-parent) de la police, la police peut être cédée à l'enfant du vivant du titulaire ou à son décès en désignant un titulaire subsidiaire.

Le résultat :

En utilisant le Régime de transfert des actifs intergénérationnel, le titulaire profitera des avantages suivants¹ :

- Une réduction des revenus futurs imposables vu que les actifs sont transférés dans un produit d'assurance vie à imposition différée
- Le titulaire conserve le contrôle des actifs jusqu'au moment de leur transfert
- En tant que titulaire de la police, le client peut accéder à la valeur de rachat de la police en tout temps
- Le titulaire, parent ou grand-parent, peut transférer la propriété au titulaire subsidiaire ou à l'assuré, sans aucune retombée fiscale
- L'enfant (ou le petit-enfant) jouit d'une protection d'assurance avantageuse
- Une prestation de décès non imposable est versée au bénéficiaire de la police d'assurance vie

Le Régime de transfert des actifs intergénérationnel convient-il à vos clients ?

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

- Mon client a-t-il cessé d'accumuler des actifs à ce stade de la vie ?
- Mon client souhaite-t-il léguer des fonds à ses enfants ou à ses petits-enfants ?
- Mon client veut-il simplifier le transfert de son patrimoine à la prochaine génération ?
- Mon client se soucie-t-il de conserver le contrôle de ses actifs ?
- Mon client veut-il transférer des placements imposables dans un produit de placement à imposition différée ?
- Veut-il réduire l'impôt exigible sur ses revenus de placement ?
- Veut-il réduire son revenu imposable actuel ?
- Veut-il éviter de faire face à des droits successoraux onéreux sur son patrimoine ?
- Veut-il réduire les risques de contestation du testament ?
- A-t-il des enfants (ou des petits-enfants) admissibles qui ont besoin d'assurance et sont assurables ?

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

Remarque : Avant de procéder, nous vous conseillons de déterminer les retombées fiscales liées au transfert des actifs des autres produits de placement au Régime de transfert des actifs intergénérationnel.

¹ Basé sur les règlements en vigueur au moment de rédiger le présent guide.

Considérations Fiscales

Le paragraphe 148(8) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) permet de céder la propriété d'une police d'assurance vie à l'enfant du contribuable sur une base de roulement. L'enfant doit être la personne assurée par la police au moment de la cession. La cession doit être une cession directe effectuée à titre gratuit.

Veuillez noter que la définition d'un enfant englobe :

- un enfant naturel, né des liens du mariage ou d'un autre lit;
- une personne qui dépend entièrement du contribuable pour subvenir à ses besoins et dont le contribuable a ou avait, immédiatement avant que la personne n'atteigne l'âge de 19 ans, la garde juridique ou de fait;
- un enfant du conjoint du contribuable;
- un enfant adopté par le contribuable;
- le conjoint d'un enfant du contribuable;
- un petit-enfant;

- un arrière petit-enfant;
- une personne qui est ou était, à n'importe quel moment avant l'âge de 19 ans, sous la garde du contribuable et dépendait entièrement de celui-ci pour subvenir à ses besoins.

Remarque : il n'est pas nécessaire que la personne soit actuellement à charge.

Le paragraphe 74.1(2) de la loi stipule que si l'enfant touche des revenus d'un bien transféré avant l'âge de 18 ans, les revenus sont imposables dans les mains du cédant. Par conséquent, il n'est PAS recommandé de céder une police d'assurance vie à un mineur car cela pourrait entraîner des conséquences fiscales imprévues.

Pour vous assurer d'avoir bien tenu compte de la situation particulière du client au moment de structurer le Régime de transfert des actifs intergénérationnel, nous vous conseillons fortement de consulter les spécialistes juridiques et fiscaux appropriés.

Avis concernant les prêts bancaires sur nantissement

Bien qu'il soit possible de céder la valeur de rachat de la police en nantissement pour obtenir un prêt d'une institution de crédit, il est déconseillé d'obtenir de tels prêts dans le cadre du Régime de transfert des actifs intergénérationnel. Comme le titulaire de la police n'est pas la personne assurée, au décès du titulaire, l'institution de crédit demandera fort probablement que le solde impayé du prêt soit remboursé, ce qui veut dire que la valeur de rachat devra être touchée et que les sommes retirées seront imposables.

Toutefois, une fois que la police aura été transférée à l'enfant (adulte), un prêt sur nantissement pourra éventuellement être utilisé pour financer la retraite de « l'enfant ». De plus, il sera alors possible de transférer le montant de la prestation de décès nette (c.-à-d. après remboursement du prêt) sur une base non imposable à un petit-enfant ou à un arrière petit-enfant en modifiant la désignation du bénéficiaire après que « l'enfant soit devenu titulaire de la police.

Étude de cas

Renseignements sur le client :

- Samuel, un homme âgé de 60 ans
- Taux d'impôt marginal de 50 %
- Dispose d'un surplus de 75 000 \$ en actifs non enregistrés imposables, lesquels sont actuellement placés dans des CPG et un fonds équilibré
- Le client voudrait éventuellement transférer ces actifs à son fils Benoît
- Le client veut conserver le contrôle de ces actifs et transférer son patrimoine à la prochaine génération à son décès

La solution : Le Régime de transfert des actifs intergénérationnel

- Titulaire de la police d'assurance vie universelle de BMO Société d'assurance-vie : Samuel
- Personne assurée : Benoît (un homme non-fumeur âgé de 35 ans)
- Bénéficiaire : Julie (la fille nouvellement née de Benoît et le premier petit-enfant à Samuel)
- Capital assuré requis : 500 000 \$
- Option de prestation de décès : Capital assuré
- Option de coût d'assurance : TRA à 100 ans
- Option de dépôt : 15 000 \$ pendant cinq ans
- Valeurs projetées illustrées à un taux de 5 % pour les comptes indicuels
- Valeurs projetées à un taux de 5,5 % dans un fonds équilibré alternatif (externe)



Comparaison des valeurs : Gamme Dimension Prospérité

Placement non enregistré par rapport au Régime de transfert des actifs intergénérationnel de BMO Assurance

Régime de transfert des actifs intergénérationnel à 5 %			Placement de rechange à 5,5 % ²		
Année	Valeur du fonds	Prestation de décès	Année	Valeur du compte	Valeur de la succession
5	82 654 \$	500 000 \$	5	83 030 \$	81 785 \$
10	102 105 \$	500 000 \$	10	98 186 \$	96 713 \$
15	126 156 \$	500 000 \$	15	116 108 \$	114 366 \$
20	156 823 \$	500 000 \$	20	137 301 \$	135 242 \$
30	244 690 \$	500 000 \$	30	192 000 \$	189 120 \$
40	388 587 \$	528 224 \$	40	268 489 \$	264 461 \$

Remarque : Ces exemples sont basés sur une police d'assurance vie universelle de la Gamme Dimension Prospérité (La Vague v56.0) 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. La présente illustration est incomplète si certaines pages de l'illustration de la Gamme Dimension Prospérité créée avec le logiciel d'illustration La Vague sont manquantes. Consulter un conseiller en assurance pour en savoir plus.

² Selon l'hypothèse que les revenus du fonds équilibré sont répartis de la façon suivante : 50 % d'intérêt, 30 %, dividendes, 10 % de gains en capital non réalisés et 10 % de gains en capital réalisés, frais d'homologation de 1,5 % et taux d'imposition individuel sur les dividendes de 35 %.

Remarque : Les frais d'homologation ne s'appliquent pas au Québec.

Le résultat :

- Sur une période de cinq ans, la somme de 75 000 \$ (après les frais) placée par Samuel croîtra dans un produit à imposition différée
- Le revenu futur imposable de Samuel est réduit vu que les actifs sont transférés dans un produit d'assurance vie à imposition différée
- Samuel conserve le contrôle de ses actifs et peut transférer cette somme à Benoît de son vivant ou à son décès
- En tant que titulaire de la police, Samuel peut toucher la valeur de rachat de la police en tout temps
- Benoît détient une protection d'assurance permanente souple de 500 000 \$
- Samuel et Benoît peuvent tous deux léguer un héritage à Julie, respectivement leur petite-fille et fille, par le biais de la protection d'assurance



Considérations de tarification et d'administration

Au moment de proposer l'assurance dans le cadre du Régime de transfert des actifs intergénérationnel, il faut respecter ce qui suit :

- Établir un intérêt assurable entre le parent (ou un des grands-parents) et l'enfant (ou le petit-fils / la petite-fille).

Pour les besoins de la tarification, l'intérêt assurable est défini comme la preuve établie d'une perte financière pour le titulaire ou le bénéficiaire de la police au décès de l'assuré. Un lien de parenté par le sang ne constitue pas un intérêt assurable.

- Établir le montant approprié de capital assuré pour l'enfant (ou le petit-fils / la petite-fille) à assurer.

Fournir des précisions quant aux montants de la protection applicables aux frères et sœurs et indiquer si tous les enfants sont protégés à parts égales.

- Voir à ce que le tarificateur qui étudie la proposition d'assurance comprenne bien à quelle fin est destinée la proposition.

Joindre une lettre d'accompagnement dans laquelle est résumé ce qui est proposé ainsi qu'un exemplaire signé de l'illustration du Régime de transfert des actifs intergénérationnel créé à partir du logiciel d'illustration La Vague.

- Fournir le nom du parent comme titulaire de la police dans la proposition d'assurance.

Si le client souhaite désigner la personne assurée en tant que titulaire subsidiaire, remplir la section D de la Formule de changement de propriété de la police, pour nommer le titulaire subsidiaire.

Consulter les lignes directrices de tarification d'assurance vie universelle de BMO Assurance accessibles dans le menu de la section Lignes directrices de tarification du logiciel d'illustration La Vague. Elles fournissent des renseignements relatifs à l'âge, au capital assuré et aux exigences de tarification.

Test sur le Régime de transfert des actifs intergénérationnel

Q 1

Quel est le marché cible pour le Régime de transfert des actifs intergénérationnel ?

- i) Les personnes dans la vingtaine ou la trentaine qui n'ont pas encore commencé à cotiser à un REER.
 - ii) Les propriétaires de petites entreprises à la recherche d'assurance homme-clé.
 - iii) Les personnes dans la cinquantaine et la soixantaine qui disposent d'actifs non enregistrés considérables et prévoient transférer ces fonds à la prochaine génération.
 - iv) Les adultes en santé qui souhaitent assurer leurs frères ou leurs sœurs.
 - v) Les adultes inadmissibles à l'assurance qui souhaitent assurer leurs parents.
- a) i) seulement
 - b) ii) seulement
 - c) iii) seulement
 - d) i), ii) et iii) seulement
 - e) iv) et v) seulement

Q 2

Laquelle des personnes suivantes n'est PAS un client convenable pour le Régime de transfert des actifs intergénérationnel ?

- i) Une personne dont une grande partie des frais de subsistance est assurée par ses actifs non enregistrés.
 - ii) Une personne qui dispose d'actifs non enregistrés considérables et ne compte pas sur ceux-ci pour assurer ses frais de subsistance.
 - iii) Une personne qui touche des revenus de placement imposables importants et recherche un produit de placement plus efficace sur le plan fiscal.
- a) i) seulement
 - b) ii) seulement
 - c) iii) seulement
 - d) Toutes les réponses précédentes
 - e) Aucune des réponses précédentes

Q 3

Lesquelles des personnes suivantes constituent les membres idéaux de la famille à cibler dans le cadre du Régime de transfert des actifs intergénérationnel ?

- i) Amis proches
- ii) Nièces et neveux
- iii) Petits-enfants adultes
- iv) Enfants adultes
- v) Conjointes

- a) i) et ii) seulement
- b) ii) et iii) seulement
- c) iii) et iv) seulement

- d) iv) et v) seulement
- e) Aucune des réponses précédentes

Q 4

À quel moment la propriété de la police est-elle transférée du parent à l'enfant (ou au petit-enfant) dans le cadre du Régime de transfert des actifs intergénérationnel ?

- i) Jamais la propriété de la police ne peut être transférée car cela entraînerait une disposition imposable de la valeur de rachat de la police.
 - ii) Du vivant du titulaire (parent) à condition que l'enfant soit admissible à être titulaire de la police d'assurance.
 - iii) Au décès du titulaire (parent) en désignant l'enfant en tant que titulaire subsidiaire de la police, à condition que l'enfant soit admissible à être titulaire de la police d'assurance.
- a) i) et ii) seulement
 - b) ii) et iii) seulement
 - c) i) et iii) seulement
 - d) Toutes les réponses précédentes
 - e) Aucune des réponses précédentes

Q 5

Lesquelles des affirmations suivantes sont vraies relativement au capital assuré pouvant être établi au nom de l'enfant dans le cadre du Régime de transfert des actifs intergénérationnel ?

- i) Il n'y a aucune limite au capital assuré pouvant être établi, à condition de vous assurer que le total des dépôts corresponde aux primes maximales de la police.
 - ii) Le capital assuré établi au nom de l'enfant doit être justifié conformément aux règlements et aux exigences de tarification.
 - iii) Le capital assuré qui peut être établi au nom de l'enfant ne peut excéder le capital assuré justifiable établi au nom du titulaire (parent).
 - iv) Un intérêt assurable doit exister entre le parent (titulaire) et l'enfant (assuré) avant que l'assurance puisse être approuvée.
- a) i) seulement
 - b) ii) et iv) seulement
 - c) iii) seulement
 - d) Toutes les réponses précédentes
 - e) Aucune des réponses précédentes

Réponses : 1(c); 2(a); 3(c); 4(b); 5(b)

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



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.

Réservez aux courtiers.

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.