

Le Régime de transfert des actifs personnels



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

Table des matières

Introduction	2
Régime de transfert des actifs personnels	3
La solution d'assurance vie permanente	4
Points à considérer d'ordre fiscal	5
Étude de cas	7
Points à considérer pour la tarification et l'administration	9
Foire aux questions	10
Communiquons	11



Introduction

Les stratégies décrites dans le présent guide offrent des solutions puissantes et ciblées pour le marché de l'assurance individuelle. Jumelées à une police d'assurance vie permanente de BMO Assurance, elles peuvent vous aider à élaborer un plan conçu pour répondre aux besoins de protection de vos clients et à créer un moyen intelligent et fiscalement avantageux de transférer leur patrimoine personnel aux générations futures.

Qu'ils choisissent une couverture d'assurance vie universelle ou vie entière, vos clients peuvent avoir la certitude que leur police profite de l'appui de l'une des principales entreprises de services financiers au Canada.

Pour aider à présenter le Régime de transfert des actifs personnels aux clients, veuillez utiliser la plus récente version de notre logiciel d'illustration La Vague.

Remarque : Nous vous conseillons 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.

Régime de transfert des actifs personnels

Le Régime de transfert des actifs personnels de BMO Assurance est une stratégie d'assurance vie efficace qui permet aux particuliers de transférer leur patrimoine à leurs héritiers d'une manière avantageuse sur le plan fiscal.

L'occasion à saisir

De nombreuses personnes qui terminent la phase d'accumulation d'actifs de leur vie ont accumulé des surplus dans des placements pour lesquels il faut payer des impôts élevés chaque année. Elles veulent ensuite transférer ces fonds à leurs héritiers à leur décès.

Le Régime de transfert des actifs personnels pourrait être la solution idéale pour atteindre cet objectif d'une manière fiscalement avantageuse. L'idée est simple : le Régime de transfert des actifs personnels permet aux particuliers qui ont des fonds excédentaires dans un portefeuille de placement personnel 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 peut maximiser le transfert après impôt de cet actif à leurs héritiers, comparativement aux options de placement imposable classiques.

Marché cible

Le Régime de transfert des actifs personnels s'adresse aux particuliers (ou aux couples) qui ont accumulé des actifs importants et qui veulent maximiser le montant qu'ils transfèrent à leurs héritiers.

Profil des clients types

- les personnes qui ont terminé la phase d'accumulation d'actifs (ou qui s'en approchent) de leur vie
- songent à des stratégies de transfert du patrimoine
- ont entre 50 et 80 ans et ont besoin d'une assurance vie permanente
- sont en bonne santé et admissibles à l'assurance vie
- ont des fonds excédentaires et un revenu suffisant maintenant et dans l'avenir pour répondre aux besoins de leur mode de vie
- veulent transmettre leur patrimoine à leurs héritiers
- recherchent un moyen souple et rentable du point de vue fiscal pour investir une partie des fonds excédentaires de leur portefeuille de placements

Le Régime de transfert des actifs personnels



Une stratégie d'assurance vie pour les particuliers conçue pour augmenter le transfert après impôt de leurs actifs personnels à leurs héritiers.

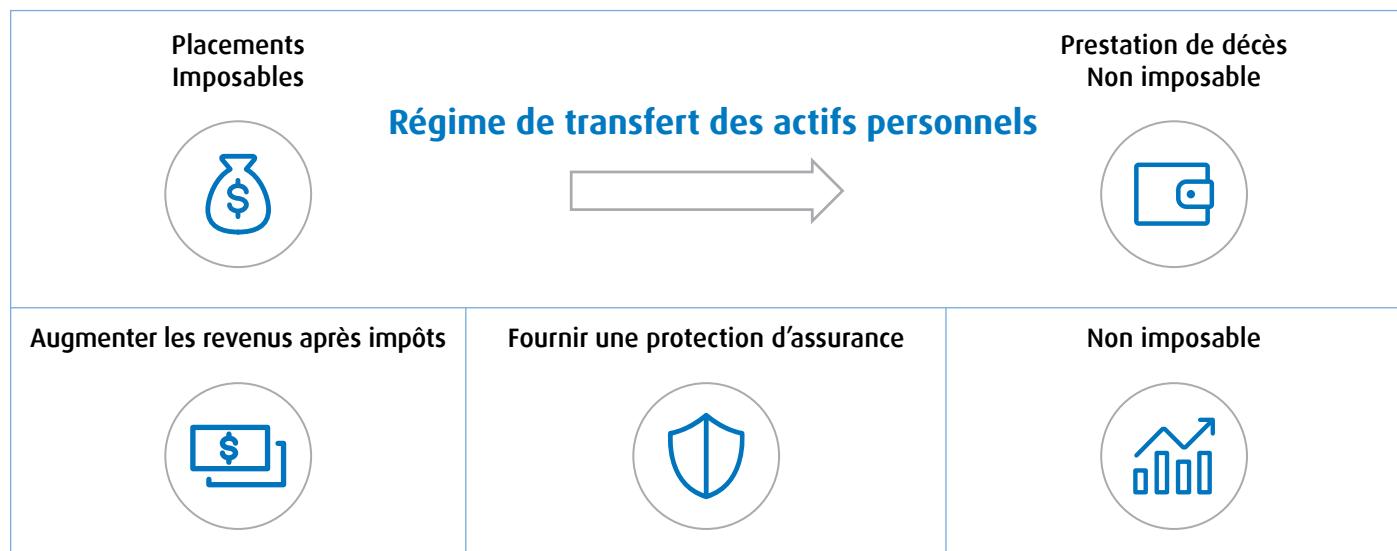
La solution d'assurance vie permanente

Étape	Régime de transfert des actifs personnels
1	Déterminer le montant d'assurance vie permanente dont votre client a besoin en fonction de ses objectifs financiers personnels.
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 personnels 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 ¹ correspondant à ses objectifs financiers à long terme et à sa tolérance au risque.
6	Faites-lui souscrire une police d'assurance dont il sera le titulaire et la personne assurée. Ses héritiers devraient être désignés à titre de bénéficiaires. Remarque : dans le cas d'un couple, il faut choisir une assurance conjointe dernier décès.

Les résultats

Grâce au Régime de transfert des actifs personnels de BMO Assurance, vos clients profiteront des avantages ci-dessous² :

- La valeur de la succession de la personne s'accroît immédiatement.
- Leurs revenus futurs imposables 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 ses héritiers en franchise d'impôt.



Remarque : Avant de présenter une proposition, vos clients et leur équipe de professionnels devraient déterminer les retombées fiscales liées au transfert des actifs d'autres produits de placement au Régime de transfert des actifs personnels.

La solution d'assurance vie permanente (suite)

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

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

Liste de vérification relative au Régime de transfert des actifs personnels
Mes clients ont-ils terminé (ou presque terminé) la phase d'accumulation d'actifs de leur vie?
Ont-ils besoin d'assurance et sont-ils admissibles?
Ont-ils l'intention de léguer des fonds à leurs héritiers?
Veulent-ils simplifier le transfert de leur patrimoine à leurs héritiers?
Veulent-ils transférer des placements imposables dans un produit de placement à imposition différée?
Veulent-ils vous réduire l'impôt sur le revenu des particuliers qu'ils doivent payer sur les revenus de placement?

Si vos clients répondent « Oui » à ces questions, alors le Régime de transfert des actifs personnels pourrait être tout indiqué dans leur cas.

Points à considérer d'ordre fiscal

Avant de présenter une proposition, vous et vos clients devriez déterminer les retombées fiscales liées au transfert des actifs des autres véhicules de placement au Régime de transfert des actifs personnels. Ces retombées comprennent l'impôt potentiel sur les gains non réalisés, les frais de vente et autres coûts qui pourraient s'appliquer à la liquidation d'actifs personnels.

Pour mieux comprendre les avantages et les répercussions fiscales du Régime de transfert des actifs personnels, nous vous conseillons de préparer une présentation personnalisée pour vos clients en utilisant la plus récente version du logiciel d'illustration La Vague.

Lorsque vous travaillez à l'élaboration d'un Régime de transfert des actifs personnels et que vous avez une situation complexe en ce qui concerne l'impôt et la planification successorale, nous vous recommandons également fortement, à vous et à vos clients, de consulter un avocat, un fiscaliste et un comptable.



Étude de cas

Renseignements sur les clients

- Sam, un homme de 55 ans et Sally, une femme de 55 ans
- Ce sont des professionnels qui ont un bon revenu
- Ils ont économisé assez d'argent pour leur retraite
- Ils détiennent actuellement 400 000 \$ dans un portefeuille de placement destiné à leurs enfants, Bill et Betty
- Sam et Sally veulent réduire au minimum leur charge fiscale et maximiser le montant qui peut être transféré à leurs enfants

Hypothèses

- Assurés : Sam et Sally, dans le cadre d'une police conjointe dernier décès de l'Assurance vie entière de BMO Assurance
- Titulaire de la police : Sam et Sally
- Bénéficiaires : Bill et Betty
- Dépôts planifiés : 20 000 \$ pendant dix ans (la moitié des actifs excédentaires servira à régler les problèmes de liquidité)
- Valeurs projetées illustrées selon un taux de boni de rendement de 4,75 %
- Valeurs projetées du placement de rechange illustrées à un taux de rendement net de 5,25 % avant impôt dans un portefeuille de titres à revenu fixe, avec des frais d'homologation de 1 % et un taux d'imposition personnel des dividendes de 45 %
- Taux d'imposition marginal des particuliers : 50 %

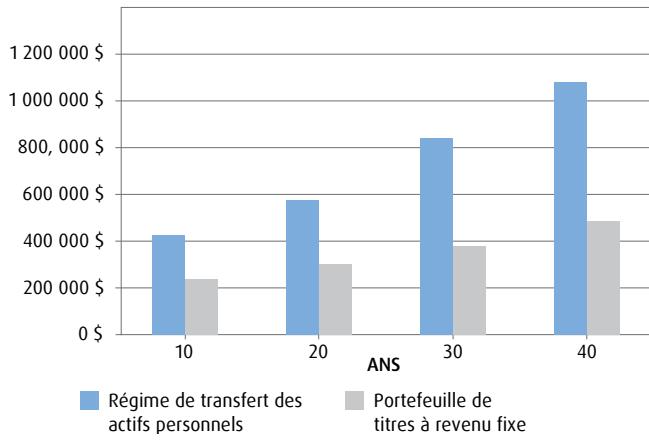
Comparaison des valeurs projetées

Comparaison entre Le Régime de transfert des actifs personnels et un placement de rechange

Année	Régime de transfert des actifs personnels avec l'Assurance vie entière de BMO Assurance (taux de boni de rendement projeté de 4,75 %)			Placement de rechange (taux de rendement annuel projeté du portefeuille de titres à revenu fixe de 5,25 %)	
	Valeur de rachat	Prestation de décès	Valeur nette de la succession (après impôt)	Valeur du compte après impôt	Valeur de la succession (après impôts)
10	62 332 \$	418 768 \$	418 768 \$	231 273 \$	228 960 \$
20	283 623 \$	586 530 \$	586 530 \$	299 679 \$	296 682 \$
30	583 067 \$	837 371 \$	837 371 \$	388 319 \$	384 435 \$
40	897 983 \$	1 090 791 \$	1 090 791 \$	503 176 \$	498 144 \$

Étude de cas

Projection des valeurs nettes (après impôt) de la succession



Comparaison des valeurs après impôt

Année	Régime de transfert des actifs personnels	Portefeuille de titres à revenu fixe	Avantage du Régime de transfert des actifs personnels
10	418 768 \$	228 960 \$	189 808 \$
20	586 530 \$	296 682 \$	289 848 \$
30	837 371 \$	384 435 \$	452 936 \$
40	1 090 791 \$	498 144 \$	592 647 \$

Le résultat

- Grâce au Régime de transfert des actifs personnels, Sam et Sally auront considérablement accru la valeur de leur patrimoine.
- Sur une période de dix ans, le portefeuille de placements de 200 000 \$ (après les frais) s'accroîtra à l'abri de l'impôt dans la police d'assurance vie entière, ce qui réduira considérablement leurs impôts annuels.
- Au décès, la prestation d'assurance vie peut être versée aux héritiers de Sam et Sally en franchise d'impôt.
- Grâce au Régime de transfert des actifs personnels, il est possible de réduire les gains en capital vu que l'assurance vie n'est pas un bien en immobilisation et qu'elle ne serait donc pas assujettie à l'impôt sur les gains en capital au décès. Par ailleurs, sans le Régime de transfert des actifs, l'impôt sur les gains en capital refléterait tout gain non réalisé dans un portefeuille de placements de recharge.
- Il est possible de réduire les droits d'administration successorale en désignant directement un bénéficiaire.
- S'ils optent pour une police d'assurance vie universelle ou vie entière de BMO Assurance, Sam et Sally pourraient également avoir 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 invalidité³.

Remarque : Ces exemples sont basés sur une police Assurance Vie entière Protection Patrimoine de BMO Assurance (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.

Points à considérer pour la tarification et l'administration

Au moment de proposer le Régime de transfert des actifs personnels, 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. Vous pouvez également lire les lignes directrices [ici](#).
- 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.
- Au moment de remplir la proposition d'assurance, observer les lignes directrices suivantes :

	Régime de transfert des actifs personnels
Personne assurée	Votre client
Titulaire	Votre client
Bénéficiaires	Héritiers de la personne assurée

- 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

Conseil :

Utilisez Rovr IA, l'assistant numérique de BMO Assurance conçu pour faire évoluer la tarification sur le terrain.



Pour en savoir plus, consultez bmorovrai.com ou ouvrez une session dans votre compte du site Soutien au conseiller pour accéder à Rovr IA.

Foire aux questions

1. Quels types d'assurance vie peuvent être envisagés pour le Régime de transfert des actifs personnels?

Le principal objectif de cette stratégie est le transfert du patrimoine au moment du décès. Par conséquent, la prestation de décès projetée d'une police d'assurance permanente (assurance vie entière ou assurance vie universelle) est l'un des principaux critères à prendre en considération.

Il faut noter que, si les clients mettent l'accent sur la valeur de rachat de la police et si les liquidités à court terme sont une préoccupation, le Régime de transfert des actifs personnels pourrait ne pas leur convenir, car il pourrait y avoir des pénalités applicables aux retraits anticipés (c.-à-d. des frais de rachat qui réduiront le montant qu'ils reçoivent) ou des impôts à payer sur le montant retiré de la police.

2. Cette stratégie consiste à affecter des fonds à une police d'assurance vie au lieu de les investir dans des 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.

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

3. Quelles sont certaines des principales différentes dans le traitement fiscal de l'assurance détenue par un particulier 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.

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 annuelle⁴.

En transférant les fonds excédentaires de leurs placements dans une police d'assurance vie, les clients peuvent ainsi réduire au minimum (ou éliminer) l'impôt qu'ils auraient payé sur leurs revenus de placement annuels et remettre la prestation de décès à leurs héritiers en franchise d'impôt. Cela peut entraîner une augmentation de la valeur de leur succession comparativement aux options de placement de recharge.

4. Y a-t-il des limites quant au montant d'assurance que les clients peuvent obtenir pour le Régime de transfert des actifs personnels?

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, les clients ne peuvent pas tout simplement souscrire autant d'assurance qu'ils peuvent se le 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 personnels, il est recommandé d'annexer une lettre d'accompagnement pour expliquer les raisons motivant l'assurance, de même qu'une illustration signée.

5. Quelles seront les retombées fiscales de la réaffectation de fonds issus de placements traditionnels sur la succession?

La succession d'une personne est habituellement composée de placements traditionnels, et leur juste valeur marchande serait assujettie à une forme d'impôt sur la succession dans les provinces administrant de tels impôts. L'assurance vie permet au titulaire de désigner un bénéficiaire. Les prestations de décès sont versées directement au bénéficiaire sans passer par la succession (à moins que la succession soit désignée comme bénéficiaire). Par conséquent, l'impôt à payer sur la succession serait réduit du montant des actifs affectés au Régime de transfert des actifs personnels.

Communiquons

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les produits de BMO Assurance,appelez votre agent général, communiquez avec le bureau régional des ventes de BMO Assurance le plus près de chez vous ou composez le 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



¹ Pour en savoir plus, allez à bmoinvestpro.ca/fr.

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

³ Pour en savoir plus, se référer au Guide du produit - Gamme Dimension Prospérité (709F) et au document Assurance vie entière de BMO Assurance - Un guide pour le conseiller (753F).

⁴ 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.

Assureur : BMO Société d'assurance-vie.