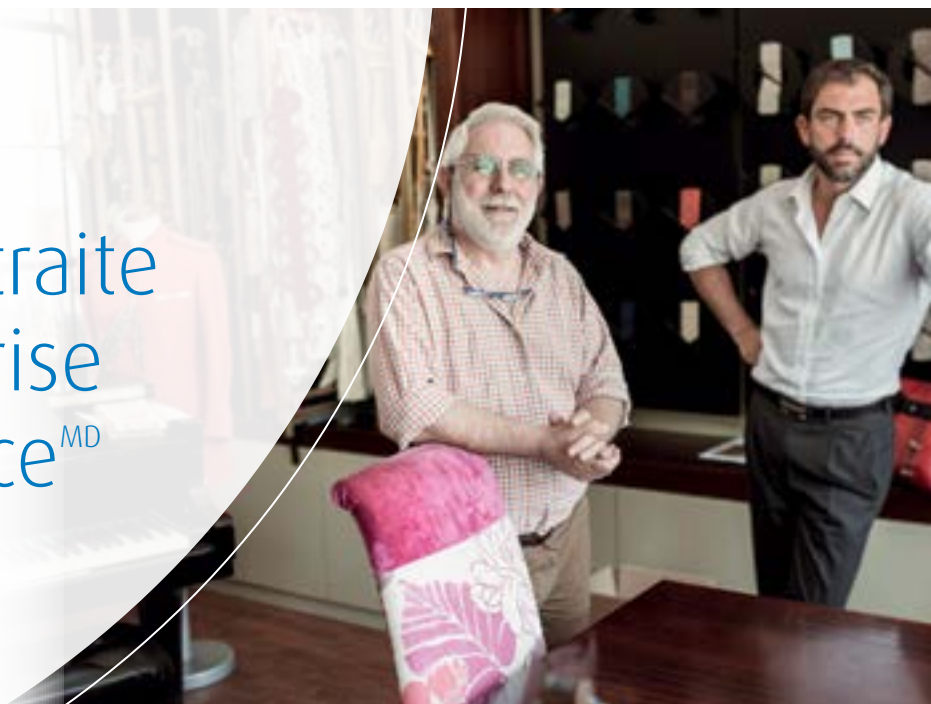


# Le Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance<sup>MD</sup>



Une solution d'assurance vie qui offre une protection et la possibilité d'accéder à des fonds.



# Table des matières

<b>Introduction</b>	<b>3</b>
<b>L'occasion à saisir</b>	<b>4</b>
<b>La Solution</b>	<b>5</b>
<b>Points à considérer d'ordre fiscal</b>	<b>7</b>
<b>Étude de cas</b>	<b>9</b>
<b>Points à considérer pour la tarification et l'administration</b>	<b>10</b>
<b>Foire aux questions</b>	<b>12</b>



## Introduction

L'assurance vie permanente est un outil de planification souple offrant des composantes d'assurance et de placement.

En raison de cette souplesse, ce type de produit peut être adapté à plusieurs objectifs différents de planification financière. Plus précisément, il y a différentes occasions à saisir en utilisant le Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance, que vous pourriez envisager pour vos clients propriétaires d'entreprise qui ont besoin d'une protection d'assurance permanente et d'un moyen fiscalement avantageux d'accéder à des fonds.

Grâce à ce régime, les propriétaires d'entreprise peuvent obtenir l'assurance dont ils ont besoin, tout en bénéficiant des avantages suivants :

- croissance à imposition différée des dépôts (moins les frais) dans la police
- conversion des excédents imposables de l'entreprise en un excédent non imposable<sup>1</sup>
- réduction des revenus futurs imposables vu que les actifs sont transférés dans un produit d'assurance vie à imposition différée
- création d'un actif précieux pouvant servir à obtenir des fonds non imposables au moyen d'une marge de crédit (ou d'un autre prêt) auprès d'un tiers prêteur<sup>2</sup>

- versement d'une importante prestation fiscalement avantageuse au décès (le produit de l'assurance moins le PBR passe par le compte de dividende en capital (CDC))
- accès à des fonds pour régler une dette impayée (ces paiements ne réduisent pas le montant du CDC)
- accès à des fonds pouvant être versés aux actionnaires de manière fiscalement avantageuse
- 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 prestation de décès spéciale au premier décès d'une police d'assurance conjointe dernier décès

Lorsqu'elle est bien structurée, cette combinaison peut constituer un puissant outil de planification financière.

Pour vous aider à mieux comprendre les rouages du Régime de retraite assurée 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 préparer 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.

# L'occasion à saisir

Bien que la plupart des propriétaires d'entreprise soient conscients des avantages d'une assurance détenue par une société, ils sont nombreux à ne pas voir que des produits d'assurance vie permanente, comme l'assurance vie universelle ou l'assurance vie entière, peuvent leur offrir la protection dont ils ont besoin, ainsi qu'une future source de liquidités à des fins d'exploitation.

Parmi vos clients, vous comptez peut-être des propriétaires d'entreprise qui ont besoin d'assurance pour les raisons suivantes :

- financer une convention de rachat entre les actionnaires de l'entreprise
- protéger l'entreprise contre la perte d'un employé clé ayant une compétence particulière
- obtenir un prêt qui n'est accordé que si le propriétaire d'entreprise est couvert par une assurance vie
- régler l'impôt à payer sur les gains en capital réalisés à la transmission de la participation d'un actionnaire dans l'entreprise à ses bénéficiaires désignés

Si le besoin de l'entreprise change et qu'une valeur de rachat significative s'est accumulée, vos clients peuvent décider de céder la valeur de rachat en garantie pour obtenir une marge de crédit (ou tout autre prêt) auprès d'un tiers prêteur, qu'ils pourront utiliser à l'une ou l'autre des fins suivantes :

- rechercher de nouvelles occasions d'affaires
- accroître les activités de l'entreprise ou régler d'autres frais d'exploitation
- fournir une source de revenu supplémentaire aux employés clés
- accéder à une source de fonds en cas d'urgence

La mise en œuvre de solutions d'assurance comme le Régime de retraite assurée d'entreprise peut s'avérer complexe. Par conséquent, il est donc toujours conseillé de consulter une équipe de spécialistes pour vérifier que votre proposition convient aux objectifs financiers de votre client et que vous avez tenu compte de tous les avantages et risques que comporte le régime. Dans bien des cas, cette équipe se composera de vous (le spécialiste d'assurance) ainsi que d'autres professionnels, notamment un avocat, un fiscaliste, un conseiller bancaire et un comptable. Par

conséquent, il est important d'entretenir des relations de travail solides avec chacun de ces spécialistes pour mettre en œuvre des concepts de ce genre.

## Marché cible

Idéalement, le Régime de retraite assurée d'entreprise est destiné aux clients présentant le profil ci-dessous :

- Propriétaires d'une petite société privée sous contrôle canadien (SPCC) qui ont besoin d'une protection d'assurance vie et y sont admissibles.
- Propriétaires d'entreprise qui veulent transférer une partie des excédents de l'entreprise actuellement investis dans des placements passifs à une police d'assurance pour profiter de la croissance des fonds à imposition différée.
- Propriétaires d'entreprise qui recherchent une source de fonds à distribuer aux actionnaires de l'entreprise d'une manière efficace sur le plan fiscal OU qui doivent accéder à des fonds pour d'autres raisons d'affaires.
- Propriétaires d'entreprise qui sont admissibles à des prêts de tiers et capables de gérer ces prêts dans le cadre des activités de l'entreprise.

# La solution

## La solution d'assurance vie permanente

Vous pouvez suivre les lignes directrices ci-dessous au moment de mettre en œuvre le Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance. Selon le profil de votre client et les raisons pour lesquelles l'assurance est demandée, que ce soit pour se conformer aux exigences en matière de risque ou pour gérer les besoins de liquidités, des mesures supplémentaires pourraient être exigées; il faudrait alors recourir aux services d'autres professionnels dont il est question dans le présent guide.

Étape	The BMO Insurance Corporate Insured Retirement Plan
1	Déterminer le montant d'assurance vie permanente dont votre client a besoin et qu'il peut se permettre de payer.
2	De concert avec votre client, déterminer la partie de son portefeuille de placement passif qui pourrait être affectée à cette stratégie et le moment où ces actifs devraient être transférés à la police.
3	Puis, votre client souscrit une police d'assurance vie entière ou vie universelle de BMO Assurance et, dans le cas de l'assurance VU, choisit le portefeuille de placements pour la police qui convient le mieux à ses objectifs à long terme et à sa tolérance au risque.
4	Une fois que la police est en vigueur, vérifier de façon régulière si l'accumulation dans le régime continue à respecter les objectifs initiaux du client. Au besoin, apporter des modifications au régime.
5	Une fois qu'une valeur de rachat appréciable s'est accumulée dans la police, si des fonds sont nécessaires, l'entreprise ou l'actionnaire peut présenter une demande de marge de crédit auprès d'un tiers et céder la police en garantie. Il faut savoir que la structure et les retombées fiscales pourraient varier selon l'option choisie (se reporter aux Points à considérer d'ordre fiscal ci-dessous).
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. Votre client peut aussi choisir de verser les intérêts sur le prêt.
7	Au décès, si le prêt n'a pas été remboursé au sein de la société, il peut être remboursé par l'entreprise grâce à la prestation de décès non imposable prévue par la police, sans incidence sur le CDC. Si le prêt est détenu personnellement dans la police d'assurance d'entreprise utilisée comme garantie, la succession de l'actionnaire devra rembourser le prêt en utilisant les fonds reçus de l'entreprise par le biais de dividendes non imposables (se reporter aux Points à considérer d'ordre fiscal ci-dessous).
8	Le montant restant de la prestation de décès peut être utilisé pour couvrir le risque d'assurance initialement décelé ou pour distribuer les fonds aux actionnaires de manière avantageuse sur le plan fiscal.

Veuillez noter que la méthode de remboursement du prêt variera selon que le prêt est obtenu par l'entreprise ou l'actionnaire. Si cette procédure n'est pas mise en œuvre correctement, les conséquences fiscales pourraient être lourdes (se reporter aux Points à considérer d'ordre fiscal ci-dessous). Pour que vous et vos clients suiviez les étapes correctement, vous devriez consulter un avocat, un fiscaliste, un conseiller bancaire et un comptable.

# La solution

## Les résultats

En utilisant les idées présentées dans le cadre du Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance, vos clients profiteront des avantages ci-dessous<sup>3</sup> :

Avec la police d'assurance	Avec la marge de crédit ou le prêt obtenu d'un tiers (si le client l'utilise)
L'entreprise bénéficie de l'avantageuse protection d'assurance dont elle 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 dépôts effectués 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 l'entreprise de 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.
La prestation de décès est versée à l'entreprise en franchise d'impôt, ce qui crée un crédit dans le compte de dividende en capital (CDC) correspondant à la somme excédant le prix de base rajusté de la police.	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 d'entreprise de BMO Assurance convient-il à vos clients?

Au moment d'évaluer si vous devez recommander le Régime de retraite assurée d'entreprise 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 :

- Vos clients propriétaires d'entreprise ont-ils besoin d'une assurance vie permanente pour protéger leur entreprise?
- Les personnes à assurer associées à l'entreprise seront-elles admissibles à l'assurance vie?
- Aimeraient-ils transférer des fonds excédentaires de l'entreprise qui sont imposables dans un produit à imposition différée?
- Veulent-ils réduire la charge fiscale de l'entreprise?
- L'entreprise a-t-elle besoin de souplesse pour accéder, plus tard, à des fonds de manière fiscalement avantageuse?
- Vos clients sont-ils à l'aise de contracter un prêt?

Si vos clients répondent « oui » à l'une des questions précédentes, alors le Régime de retraite assurée de BMO Assurance pourrait être tout indiqué dans leur cas.

# Points à considérer d'ordre fiscal

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 leurs spécialistes juridiques et fiscaux.

## Structuration des conventions de prêt auprès d'un tiers pour les propriétaires d'entreprise

Si la police d'assurance est utilisée, il est primordial de structurer le prêt adéquatement pour réussir la mise en œuvre du Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance. L'entreprise ou le propriétaire d'entreprise peut obtenir un prêt en cédant la police en garantie. Cependant, vous devriez tenir compte des renseignements ci-dessous :

Si le prêt est obtenu par l'entreprise	Si le prêt est obtenu par l'actionnaire ou le propriétaire d'entreprise en cédant en garantie la police détenue par l'entreprise
La police est cédée en garantie au tiers prêteur et, par conséquent, le prêt est accordé à l'entreprise.	L'actionnaire cède la police de l'entreprise en garantie, et le produit du prêt lui est versé directement.
L'entreprise peut utiliser les fonds à des fins commerciales ou pour des versements faits à l'actionnaire sous forme de dividendes.	Si l'actionnaire contracte le prêt personnellement, le prêt pourrait être traité comme un avantage imposable du vivant de l'actionnaire. Pour réduire les risques de cette éventualité, l'actionnaire pourrait envisager de verser une commission de garantie à l'entreprise.
Au décès de la personne assurée, puisque l'entreprise est le bénéficiaire désigné de la police, la prestation d'assurance vie sert à rembourser le solde impayé du prêt et les intérêts. Toute somme résiduelle est versée à l'entreprise en franchise d'impôt.	Au décès, la prestation d'assurance vie devra d'abord être versée à l'entreprise qui la distribuera ensuite à la succession de l'actionnaire par le biais de dividendes non imposables tirés du crédit créé au compte de dividende en capital de l'entreprise. Une fois les dividendes versés, la succession de l'actionnaire s'en servira pour rembourser le solde impayé du prêt, et toute somme résiduelle s'ajoutera à la valeur du patrimoine de l'actionnaire.
Le montant de la prestation de décès excédant le prix de base rajusté de la police crée un crédit au compte de dividende en capital. Ce crédit n'est pas touché si les fonds servent à rembourser le prêt. Par conséquent, l'entreprise peut choisir de verser ce montant sous forme de dividende non imposable à la succession de l'actionnaire.	Le processus de remboursement du prêt dans le cadre de cette option est plus complexe. Vous devriez donc consulter une équipe de professionnels pour déterminer si un avantage imposable sera créé et vérifier que le remboursement du prêt est effectué correctement de façon à réduire au minimum toute retombée fiscale imprévue.

Si les fonds empruntés sont requis à des fins personnelles, les deux options (prêt obtenu par l'entreprise pour financer des dividendes et prêt personnel) doivent être étudiées en fonction de la situation particulière de votre client, chaque option ayant ses avantages et inconvénients. Le choix de l'option devrait être fonction de cette situation particulière.

## Déduction des frais d'intérêt

Si les fonds sont empruntés par l'entreprise et servent à tirer un revenu de celle-ci ou à remplacer le principal (pour financer un dividende) et que l'assurance vie est exigée comme condition du

prêt, les intérêts sur le prêt devraient être déductibles du revenu imposable. De plus, si les intérêts sont déductibles, une partie des primes pourrait également être déductible (cette déduction touchant l'assurance correspond au montant le moins élevé entre le coût net de l'assurance pure et les primes de la police d'assurance calculé au prorata selon le solde impayé du prêt par rapport au capital assuré de la police).

Si les fonds sont empruntés à titre personnel suivant la cession en garantie de la police détenue par l'entreprise et que le produit du prêt est investi pour produire un revenu, les intérêts pourraient



# Points à considérer d'ordre fiscal

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.

## Conventions de retraite

Si le produit du prêt doit servir de supplément au revenu de retraite de l'actionnaire, les sommes avancées pourraient être réputées avoir été versées dans le cadre d'une convention de retraite (CR). En vertu des règlements régissant les CR, si l'employeur est légalement tenu de verser à l'employé des prestations postérieures au départ à la retraite, l'impôt remboursable doit être versé à l'Agence du revenu du Canada (ARC). Si la structure du Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance prévoit le versement de ce type de prestations, cet impôt sera exigible sur les sommes déposées dans la police, ce qui se traduira par une réduction du montant du prêt pouvant être obtenu.

## 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 d'entreprise 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 Règle générale anti-évitement 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'Agence 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 d'entreprise de BMO Assurance à vos clients, il est important que la souscription d'assurance vie constitue une exigence essentielle pour eux.

## La valeur d'une police d'assurance vie permanente dans le cadre d'une entreprise

La valeur de rachat d'une police d'assurance vie est réputée être un actif passif de l'entreprise. Vos clients doivent donc prendre connaissance des renseignements ci-dessous :

- Si plus de 50 % des actifs de l'entreprise sont des actifs passifs, l'entreprise pourrait être inadmissible au taux d'imposition applicable à la déduction accordée aux petites entreprises.
- En outre, si les actifs passifs représentent une partie importante de la totalité des actifs de l'entreprise (souvent 10 % ou plus), l'entreprise pourrait être inadmissible à l'exonération sur les gains en capital si les actionnaires se départissent de leurs actions.

Pour obtenir des explications plus détaillées sur ces questions, nous vous conseillons, à vous et à vos clients, de vous adresser à un fiscaliste.

## Autres éléments à prendre en considération

Au moment de proposer le Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance, nous vous conseillons, à vous et à votre client, de respecter les consignes ci-dessous :

### 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 assujéti 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 votre 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 de votre 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

André est âgé de 45 ans et propriétaire de André Cie. De concert avec vous, il convient que son entreprise a besoin de souscrire une protection d'assurance permanente sur sa tête. André détient des excédents de 250 000 \$ investis dans des actifs passifs au sein de son entreprise qui sont actuellement imposés à 50 %, et il aimerait trouver une méthode plus efficace sur le plan fiscal pour affecter ce surplus. Il aimerait également pouvoir accéder à une partie de ces fonds de manière fiscalement avantageuse s'il en a besoin à l'avenir.

## Solution : Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance

### Renseignements sur l'assurance :







- Dépôts planifiés : 25 000 \$ pendant 10 ans (montant tiré du surplus de l'entreprise)
- Personne assurée : André
- Titulaire de la police : André Cie

- Bénéficiaire : André Cie
- Produit d'assurance : Vie entière Protection Patrimoine de BMO Assurance

### Autres renseignements :

- Valeurs projetées à un :
  - taux de rendement net de 4,50 % dans la police d'assurance vie entière
  - taux de rendement<sup>4</sup> net de 5,00 % avant impôt d'un placement de rechange
  - frais d'intérêt annuel de 5,50 % pour une marge de crédit obtenue auprès d'un tiers prêteur grâce à la cession en garantie de la police
- Taux d'imposition personnel pour André : 50 % du revenu et 45 % des dividendes non déterminés

Après 20 ans, il est possible de céder en garantie la police d'assurance détenue par l'entreprise d'André pour obtenir un prêt qui pourrait lui procurer des revenus de deux façons :

Garantie	Emprunteur	Prêt annuel prévu	Fonds après impôt pour André (basée sur l'utilisation d'un prêt annuel)
 Police d'assurance détenue par une société	 André	 24 740 \$ pour 20 ans (65 à 84 ans)	Prêt personnel  24 740 \$
	 André Cie		 13 607 \$

# Étude de cas

Grâce à la solution d'assurance et à l'approche fondée sur un prêt personnel, au moment où la participation d'André dans l'entreprise est réalisée dans le cadre de sa succession, la solution d'assurance devrait offrir une meilleure valeur que si l'on investissait le surplus dans un autre placement imposable.



## Comparaison des valeurs

Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance avec cession en garantie de la police détenue par l'entreprise et prêt personnel comparé à un placement de rechange

	Assurance vie entière de BMO Assurance (repose sur l'hypothèse d'un taux de boni de rendement de 4,50 %)	Placement de rechange (taux de rendement annuel projeté du portefeuille de titres à revenu fixe de 5,00 %)⁴
Dépôts annuels	25 000 \$ pendant 10 ans	25 000 \$ pendant 10 ans
Fonds après impôt	24 740 \$ (dans l'hypothèse de prêts bancaires annuels contractés entre l'âge de 65 ans et 84 ans)	24 740 \$ (dans l'hypothèse de retraits du portefeuille faits entre l'âge de 65 ans et de 78 ans avec un dernier retrait de 3 494 \$ à 79 ans). Voir la remarque ci-après.
Valeur brute de la succession⁵	1 264 217 \$	0 \$
Solde du prêt bancaire accumulé⁵	902 867 \$	0 \$
Valeur nette de la succession⁵ (déduction faite du prêt bancaire)	361 350 \$	0 \$

Remarque : Ces exemples sont basés sur une police Assurance vie entière Protection Patrimoine de BMO Assurance (La Vague 45.0) et ne présentent que des résultats futurs projetés en fonction d'un ensemble d'hypothèses qui varieront au fil du temps. Les résultats réels affichés ne sont pas garantis et fluctueront.

## Le résultat

- Sur une période de dix ans, les actifs passifs de 250 000 \$ (après les frais) de la société André Cie s'accroîtront en report d'impôt dans la police, ce qui réduira l'impôt à payer de son entreprise.
- Si André cède en garantie la police détenue par l'entreprise pour obtenir un revenu personnel, il recevrait 24 740 \$ (après impôt) chaque année, entre l'âge de 65 et 84 ans. Cela ne tient pas compte des coûts possibles de gestion d'éventuels problèmes ayant trait à des avantages imposables ou à des avantages pour les actionnaires.
- Après son 85<sup>e</sup> anniversaire, il resterait 361 350 \$ à sa succession, même après le remboursement du solde impayé du prêt.
- Avec un placement non traditionnel, si les dépôts sont effectués et le même revenu après impôt est distribué, André ne serait en mesure de recevoir un revenu qu'entre l'âge de 65 ans et 78 ans (ainsi qu'un retrait restant de 3 494 \$ à 79 ans) après quoi la valeur du portefeuille s'épuiserait si bien qu'il ne resterait rien pour sa succession.



## Points à considérer pour la tarification et l'administration

### **Au moment de proposer le Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance, 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 de notre logiciel 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.

# 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.

## Q 1

**Au moment de présenter le Régime de retraite assurée d'entreprise de BMO Assurance, quels sont les risques dont il faudrait discuter avec votre client?**

### i. 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 significative par de tels changements. Idéalement, il faudrait préparer plusieurs illustrations pour faire voir au client les répercussions de telles fluctuations de taux.

### ii. 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.

### iii. 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.

### iv. 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.

### v. Risques fiscaux

Comme il est indiqué dans le présent guide, les incidences fiscales de la convention de retraite et les conséquences de la Règle générale anti-évitement devraient être prises en considération et évaluées par un conseiller en fiscalité professionnel avant la mise en place du régime.

## Q 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
- dans le cas d'une entreprise, le plus récent état des résultats et des mouvements de trésorerie

# Foire aux questions (suite)

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 précités
  - 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

## Q 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 liés 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 indicatif garanti en fonction du marché (CIGM) de BMO Assurance ont tendance à se situer à l'extrémité supérieure de la fourchette, tandis que les options de placement rattachées à des actions se retrouvent à l'extrémité 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.

## Q 4

### **Est-il préférable d'utiliser un prêt à l'entreprise ou un prêt personnel en cédant en garantie la police détenue par l'entreprise?**

Il est toujours plus facile et moins risqué pour un titulaire de police de céder son propre bien en garantie. Il serait plus simple que l'entreprise emprunte les fonds dont elle a besoin, par exemple, pour verser des dividendes aux actionnaires, mais cette solution pourrait être moins avantageuse sur le plan fiscal.

Le recours à un prêt personnel peut produire des fonds après impôt supérieurs pour l'actionnaire ou l'employé, mais il comporte aussi des risques additionnels en ce qui a trait à la fiscalité et aux processus. D'un point de vue fiscal, l'utilisation des actifs de l'entreprise pourrait être considérée comme un avantage imposable ou un avantage pour l'actionnaire. Le paiement de frais à un garant pour trouver/déterminer la valeur de l'avantage pourrait simplifier les futures cotisations fiscales possibles.

Il faut également tenir compte des règlements régissant les conventions de retraite lorsqu'on envisage l'utilisation d'un prêt personnel dans le cadre d'une stratégie de placement visant à compléter le revenu de retraite.

(Pour obtenir plus de renseignements, consultez la section Points à considérer d'ordre fiscal, et veillez à inclure un fiscaliste dans le processus avant de mettre en place cette stratégie pour votre client).

Il faut aussi structurer avec soin le processus de remboursement du prêt afin d'éviter des répercussions financières défavorables.

## Q 5

### **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.



# Communiquons

Pour obtenir de plus amples renseignements sur BMO Assurance ou sur nos produits, veuillez communiquer avec votre conseiller en assurance ou avec nous :



**BMO Société d'assurance-vie**  
60 Yonge Street, Toronto (Ontario) M5E 1H5



1-877-742-5244



[bmoassurance.com](http://bmoassurance.com)

**BMO**  **Assurance**

Ici, pour vous.<sup>®</sup>

<sup>1</sup> Certaines limites s'appliquent à la croissance à l'abri de l'impôt au sein de la police. Se référer à une illustration pour obtenir une projection de ces montants.

<sup>2</sup> Selon l'interprétation actuelle de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada).

<sup>3</sup> D'après les règlements en vigueur au moment de la rédaction du présent guide.

<sup>4</sup> Déduction faite des frais liés aux placements tels que les ratios des frais de gestion (RFG) du gestionnaire de fonds.

<sup>5</sup> Dans l'hypothèse où les revenus du fonds équilibré sont répartis de la façon suivante : 50 % d'intérêts, 30 % de dividendes, 10 % de gains en capital non réalisés, 10 % de gains en capital réalisés.

<sup>6</sup> Valeurs affichées après son 85<sup>e</sup> anniversaire.

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.

<sup>MC/MD</sup> Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal.