

Stratégie de retraite axée sur l'assurance-vie

Croissance à imposition différée aujourd'hui – Revenu libre d'impôt demain



Les possibilités d'abri fiscal offertes par les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), les comptes libres d'impôt (CELI) et les régimes de pension agréés (RPA) sont limitées. La stratégie de retraite axée sur l'assurance-vie peut donc être idéale pour ceux qui ont versé le maximum dans leur REER, leur CELI et leur RPA, qui ont besoin de la protection offerte par une assurance-vie permanente et qui recherchent une solution de planification financière pouvant leur permettre d'épargner de manière fiscalement avantageuse pour la retraite.

Comment fonctionne cette stratégie?

Vous commencez par souscrire un contrat d'assurance-vie permanente adapté à vos besoins. Les primes permettent d'accumuler une valeur de rachat et tous les revenus de placement bénéficient d'un report d'impôt jusqu'à leur retrait.

Quand vous êtes prêt à recevoir un revenu de retraite, l'assurance-vie est utilisée pour créer un effet de levier donnant accès à la valeur de rachat. La méthode consiste à souscrire auprès d'une institution financière un prêt (ou une marge de crédit) garanti par la

valeur de rachat du contrat d'assurance-vie. L'emprunt maximal varie entre 50 et 90 % de la valeur de rachat, selon les circonstances. Des avances vous permettent de bénéficier d'un revenu à l'abri de l'impôt.

Vous devez payer des intérêts sur le prêt, mais pouvez obtenir un autre prêt pour les couvrir. Pour éviter la résiliation du contrat, le total des prêts ne doit pas dépasser la limite de crédit basée sur la valeur de rachat.

Au décès, le capital d'assurance-vie sert à rembourser le montant impayé des prêts et le solde est versé aux bénéficiaires que vous avez désignés.

La stratégie de retraite axée sur l'assurance-vie utilise un contrat d'assurance-vie et l'effet de levier pour procurer :

- Une assurance-vie au nom des bénéficiaires désignés
- Une croissance à imposition différée
- L'accès libre d'impôt aux fonds, plus tard
- Une succession non imposable

Points à considérer

La stratégie de retraite axée sur l'assurance-vie n'est pas pour tout le monde, car elle utilise l'effet de levier pour donner accès à la valeur de rachat du contrat. Vous devez disposer de suffisamment de temps pour pouvoir accumuler, dans le cadre du contrat d'assurance-vie, une valeur de rachat qui vous assurera le revenu dont vous aurez besoin plus tard. Avant de décider si cette stratégie vous convient, vous devriez aussi tenir compte des taux des prêts ainsi que des valeurs de rachat. Vous devriez aussi être conscient que tout changement apporté à la Loi de l'impôt sur le revenu pourrait réduire l'intérêt de cette stratégie.

ÉTUDE DE CAS : Faites la connaissance de Jean et de Sylvie

Professionnel âgé de 50 ans, Jean verse chaque année le maximum dans son REER, son CELI et son régime de pension agréé. Il a un revenu disponible et cherche une façon fiscalement intéressante d'accumuler un capital pour financer sa retraite et celle de sa femme, Sylvie, et permettre à celle-ci de bénéficier de la protection d'une assurance-vie après son décès.

Pour appliquer la stratégie de retraite axée sur l'assurance-vie, Jean souscrit un contrat d'assurance-vie de 1 000 000 \$ dans lequel il prévoit déposer tous les ans 65 000 \$, pendant 15 ans (environ 30 000 \$ pour capitaliser l'assurance-vie et environ 35 000 \$ pour constituer la valeur de rachat). Il désigne Sylvie comme bénéficiaire du contrat.

À 70 ans, Jean décide qu'il a besoin d'un revenu de retraite supplémentaire. Il souscrit un prêt à sa banque. D'après la valeur de rachat de son contrat d'assurance-vie, il est admissible à une avance d'un maximum de 47 400 \$ par an, pendant 14 ans (75 % de la valeur de rachat du contrat). Jean utilise ce prêt pour compléter son revenu de retraite. L'avance annuelle tient compte du fait que Jean veut emprunter un montant égal à ses intérêts annuels pour ne pas avoir à les payer sur son épargne.

Si Jean devait mourir à l'âge de 85 ans, le montant impayé du prêt serait d'environ 1 000 000 \$. Le capital d'assurance-vie (2 300 000 \$) servirait à payer ce montant, ce qui laisserait environ 1 300 000 \$ à Sylvie, la bénéficiaire désignée.

La stratégie de retraite axée sur l'assurance-vie permet à Jean d'accumuler des actifs non enregistrés à l'abri de l'impôt, tout en procurant une assurance-vie

à sa femme. À sa retraite, Jean bénéficie d'un revenu libre d'impôt en souscrivant un prêt garanti par le contrat. Au décès de Jean, le prêt est remboursé à la banque et le solde est à la disposition de Sylvie pour sa retraite.

Capital d'assurance-vie au décès	2 300 000 \$
Prime annuelle • Environ 30 000 \$ pour capitaliser l'assurance-vie et environ 35 000 \$ pour constituer une valeur de rachat dans le cadre du contrat	65 000 \$
Valeur de rachat prévue à 65 ans (en supposant que les placements rapportent 3 % dans le contrat)	950 000 \$
Revenu annuel libre d'impôt entre 70 et 84 ans	47 400 \$
Montant impayé du prêt au décès, à 85 ans (en supposant un taux d'intérêt de 5 %)	1 000 000 \$
Capital d'assurance-vie dont dispose Sylvie	1 300 000 \$ (2 300 000 \$ moins le solde du prêt, soit 1 000 000 \$)

Si vous recherchez un moyen fiscalement intéressant de vous constituer un actif de retraite supplémentaire, vous pourriez envisager la stratégie de retraite axée sur l'assurance-vie. Pour plus de renseignements sur cette stratégie ou sur d'autres stratégies de planification fondées sur l'assurance, veuillez vous adresser à votre conseiller en placement BMO Nesbitt Burns. Il vous mettra en contact avec un conseiller en assurances et successions (conseiller en sécurité financière au Québec) de BMO Nesbitt Burns services financiers inc.

Mai 2013

Tous les produits d'assurance sont offerts par l'entremise de BMO Nesbitt Burns services financiers inc., par des agents d'assurance dûment autorisés et, au Québec, par des conseillers en sécurité financière.

Les commentaires contenus dans ce document ne constituent pas une analyse définitive des lois fiscales. Ils sont de nature générale, et nous vous recommandons d'obtenir un avis professionnel sur votre situation particulière avant de prendre une décision. BMO Nesbitt Burns Inc. (« BMO NBI ») fournit ce document à ses clients dans un but d'information seulement. Les renseignements qu'il contient sont fondés sur des sources que nous croyons fiables, mais nous ne pouvons les garantir, et ils peuvent par ailleurs être incomplets ou changer sans préavis. Les commentaires publiés ici sont de nature générale et il est recommandé d'obtenir un avis professionnel sur sa situation particulière avant de prendre une décision.

^{MD} « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. ^{MD} « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de BMO Nesbitt Burns Inc. BMO Nesbitt Burns Inc. est une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

INS-13-001

BMO  **Nesbitt Burns**^{MD}
Ça a du sens. Profitez^{MD}