

SOLUTIONS CAS AVANCÉS iA

Toute l'expertise.
Tous les produits.
Toute notre attention.



ASSURANCE COMME
CATÉGORIE D'ACTIF

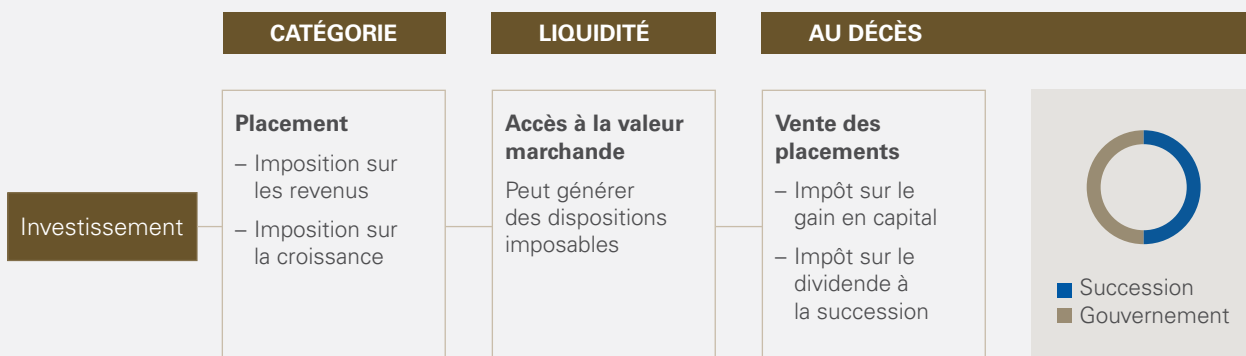


Depuis des années, nous entendons des dictons financiers tels que : « Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier », « achetez bas, vendez haut » et « tout est dans le « timing » ». Tout cela reste vrai mais, de nos jours, les investisseurs sont confrontés à de nouveaux défis tels que : la fluctuation des taux d'intérêt en lien avec l'inflation et les fréquentes turbulences de marché. Malgré les mouvances actuelles, la théorie de Markowitz, selon laquelle le développement d'un portefeuille traditionnel se base sur la corrélation entre le risque et le rendement des actifs, est toujours d'actualité. Par ailleurs, la diversification demeure un excellent moyen de développer une planification financière efficiente. Cette efficacité réduit le risque de manière générale.

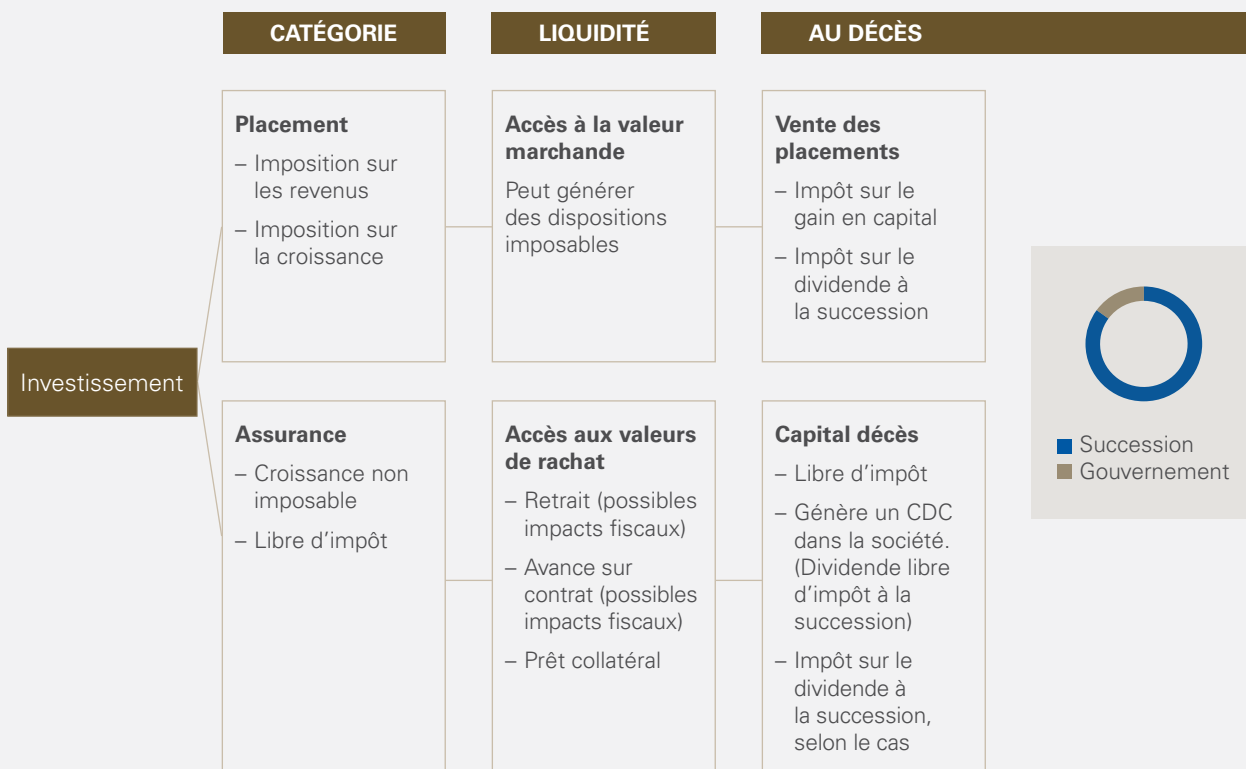
Il existe plusieurs stratégies afin de diversifier son portefeuille. En effet, la diversification sectorielle peut permettre de réduire le risque en cas de repli du marché tout comme la diversification géographique. Les investisseurs peuvent également remanier leurs portefeuilles en fonction de la capitalisation boursière ou encore en investissant dans des placements alternatifs (Équité privée, infrastructure, immobilier, etc.).

Cependant, ce ne sont pas les seules stratégies qui peuvent permettre de réduire le risque d'un portefeuille et d'optimiser le rendement espéré. Une stratégie, consistant à intégrer une police d'assurance vie permanente au plan financier du titulaire, peut également être envisagée pour apporter de la diversification, tout en offrant un taux de rendement interne après impôt intéressant. Les possibilités qu'offrent les produits d'assurance vie permanents vont au-delà des besoins traditionnels en assurance. En effet, dans cette stratégie moderne, l'assurance vie répond évidemment à un besoin de protection, mais vient également diversifier les actifs financiers avec les rendements internes de la police durant la vie de l'assuré ainsi qu'à son décès. De plus, les valeurs de rachat de l'assurance peuvent servir de source de liquidité et permettre des stratégies supplémentaires si le besoin se fait éventuellement sentir. Par exemple, il est possible d'accéder à la valeur de rachat de plusieurs manières soit par une avance sur police, un rachat partiel ou en obtenant un prêt en collatéral.

PORTEFEUILLE TRADITIONNEL



PORTEFEUILLE MODERNE (AJOUT DE L'ASSURANCE COMME CATÉGORIE D'ACTIFS)





À QUI S'ADRESSE LA STRATÉGIE « ASSURANCE COMME CATÉGORIE D'ACTIF »?

Cette stratégie vise les entreprises et particuliers ayant des besoins permanents en assurance vie, qui possèdent des revenus ou des actifs qui ne sont pas nécessaires à court terme pour financer leurs activités, leur train de vie ou leur retraite.

Il est important de réunir des conditions gagnantes pour maximiser la stratégie comme par exemple, des flux monétaires prévisibles afin de payer la prime d'assurance.

OBJECTIFS :

Protection en cas de décès

La stratégie repose sur l'existence d'un besoin en assurance vie permanent. Ainsi, lorsque le besoin de protection en cas de décès est déterminé, il est possible d'utiliser et de considérer les valeurs de rachat comme actifs financiers. Les polices d'assurance vie permanentes offrent des taux de rendements internes intéressants.



Diversification

Cette stratégie permet de diversifier ses actifs en incluant une assurance vie permanente à la planification financière du titulaire. Certains produits d'assurance bénéficient d'une gestion institutionnelle. Ce type de gestion permet au client d'être exposé aux placements alternatifs. Ces placements offrent des rendements intéressants en maintenant un risque modéré.

Efficience fiscale

Les polices d'assurance vie jouissent d'un statut fiscal avantageux. La croissance de la valeur de rachat se fait à l'abri de l'impôt, ce qui procure un effet boule de neige. De plus, la prestation de décès n'est pas imposable pour le bénéficiaire.

La stratégie d'assurance comme catégorie d'actif est particulièrement avantageuse pour les sociétés par actions, principalement en raison du crédit qu'elle apporte au Compte de Dividende en Capital (CDC). Le montant crédité au CDC correspond à la différence entre la prestation de décès et le coût de base rajusté (CBR) de la police. La société peut verser des dividendes libres d'impôt à ses actionnaires, jusqu'à concurrence du solde du CDC.

D'autre part, lorsque la société est contractante, elle paye les primes avec des dollars après impôt à un taux plus bas. De ce fait, l'effort financier consacré à l'assurance vie est moindre que pour les particuliers.

De plus, les polices d'assurance vie détenues par les sociétés ne sont pas sujettes aux règles sur les revenus passifs. Ainsi, les sommes déposées sous formes de prime et de contribution supplémentaire, n'affectent pas l'admissibilité à la Déduction pour petite entreprise (DPE), le cas échéant.

Accès à des liquidités

Il est possible d'avoir accès à la valeur de rachat accumulée sous forme de liquidité. Que ce soit sous forme d'avance sur police ou de rachat partiel, il faudra tenir compte des conséquences fiscales qui pourraient s'appliquer.

Par ailleurs, l'assurance peut servir de garantie auprès d'une institution financière externe, afin d'obtenir un prêt en collatéral. L'emprunteur peut utiliser le prêt en collatéral pour faire des investissements en vue de gagner un revenu, ou il peut aussi choisir de l'utiliser à des fins personnelles. Il est important d'avoir des revenus imposables suffisants pour déduire les intérêts du prêt afin de maximiser la stratégie, lorsque c'est possible.

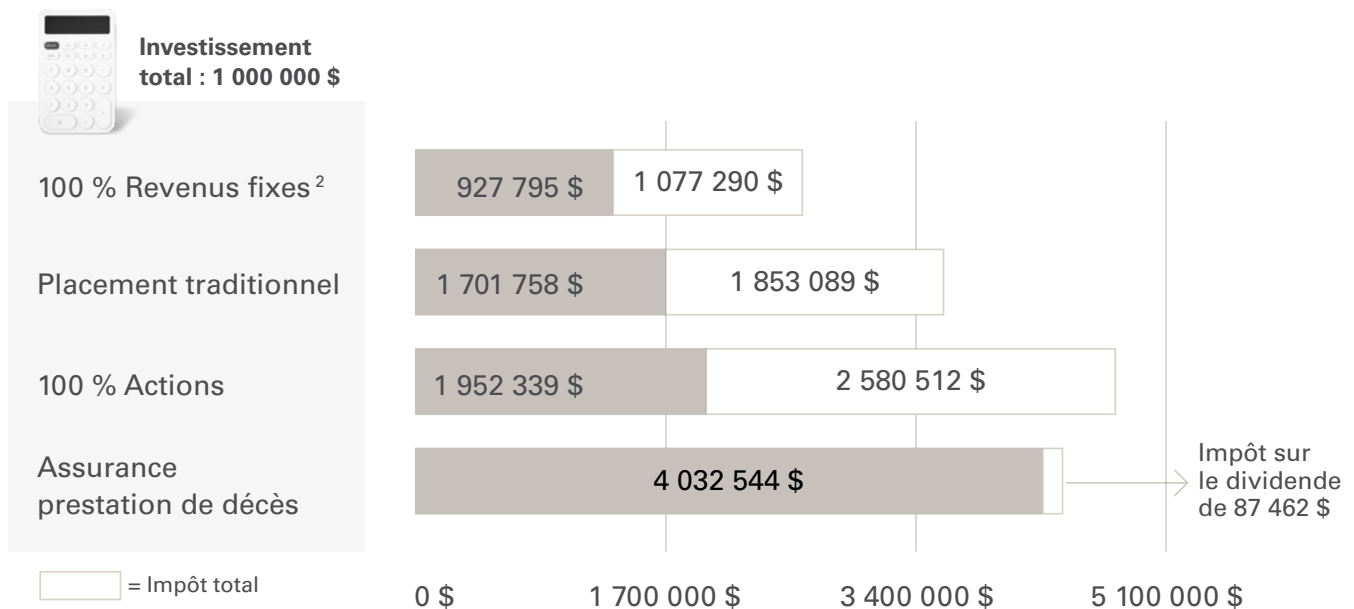
Informations supplémentaires

Le taux d'imposition des entreprises sur les revenus de placements est d'environ 50%.¹ C'est à ce moment que la stratégie prend tout son sens, grâce au traitement fiscal avantageux dont jouit l'assurance vie.

Dans le graphique ci-dessous, on compare un montant de 100 000 \$ par année investi via une société de gestion pendant 10 ans, par un homme non-fumeur de 50 ans dans chacune des catégories de placements. L'impôt total correspond à l'impôt payé annuellement ainsi qu'au décès. On remarque ici que, pour la catégorie Assurance, pratiquement aucun impôt n'est payé grâce au CDC.

¹ Une portion de cette charge fiscale est temporaire, mais nuit grandement à l'accumulation.

RENDEMENT DE L'ASSURANCE À 85 ANS



² Profil Équilibré, FP Canada. Revenu fixe : 3.20% brut. Actions : 6.20% brut

Comme on peut le constater, l'assurance vie, avec ses nombreux avantages, est une catégorie d'actif qui peut être très attrayante, pour les particuliers et pour les actionnaires de société par actions. Le besoin d'assurance demeure le fondement des motifs qui amène les titulaires à souscrire à une police d'assurance vie. Cependant, notamment par son efficacité fiscale, l'assurance offre un rendement interne avantageux et un élément de diversification important à toute bonne planification financière.

SOLUTIONS CAS AVANCÉS iA

Le programme Solutions Cas Avancés iA offre un service d'accompagnement pour les dossiers des clients à valeur nette élevée qui requièrent des stratégies financières plus complexes en matière de fiscalité, de concepts de vente et d'optimisation des produits d'assurance et d'épargne individuelles.

Notre équipe d'experts propose des solutions personnalisées, simples et performantes, qui permettent aux conseillers de répondre aux besoins particuliers des clients fortunés, des professionnels et des propriétaires d'entreprise.



F13-1227 ACC

ON S'INVESTIT, POUR VOUS.

iA Groupe financier est une marque de commerce et un autre nom sous lequel l'**Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.** exerce ses activités.

ia.ca