

Stratégie de transfert du patrimoine familial

La Stratégie de transfert du patrimoine familial d'ivari est un moyen abordable et efficace pour le client de léguer un patrimoine à son enfant* de la manière la plus avantageuse sur le plan financier. En se prévalant de sa police d'assurance vie universelle pour effectuer un transfert d'actifs non enregistrés, votre client augmente la valeur de son patrimoine et minimise l'impôt sur le revenu, et ce, en évitant les frais d'homologation et de succession. Ce faisant, il procure à ses enfants :

- Une protection d'assurance à vie, et
- La croissance des fonds avec report d'impôt.

*Par « enfant », on entend la définition élargie qui comprend, entre autres, les enfants et petits-enfants du client (de naissance ou d'adoption), les enfants ou petits-enfants (de naissance ou d'adoption) du conjoint ou conjoint de fait, et le conjoint ou le conjoint de fait de l'enfant du client. La question de savoir si une personne donnée est l'« enfant » d'une autre personne aux fins du paragraphe 148(8) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* doit être examinée au cas par cas en tenant compte du lien entre les deux personnes.



Un don généreux

Lorsque vous rencontrerez vos clients, inspirez-vous des suggestions suivantes pour décider de la pertinence de la Stratégie de transfert du patrimoine familial d'ivari. Si l'un ou l'autre de ces objectifs est considéré comme prioritaire, cette stratégie est une solution à envisager.

Demandez à votre client s'il souhaite :

- Sécuriser l'avenir financier de ses enfants.
- Réduire les incidences fiscales liées au legs d'un patrimoine aux enfants.
- Conserver la maîtrise des actifs jusqu'à ce que les enfants soient prêts à recevoir ce legs.
- Constituer à coût modique un patrimoine pour ses enfants.
- Faire un don de son vivant à son enfant.

Un don pour chaque étape de la vie

Contrairement aux solutions d'assurance traditionnelles, où les sommes garanties sont versées au décès des parents ou des grands-parents, la Stratégie de transfert du patrimoine familial repose sur une police d'assurance vie universelle établie sur la tête de l'enfant.

En souscrivant une police d'assurance sur la tête d'un enfant, le client :

- Investit dans un produit fiscalement avantageux, dont il peut faire don à son enfant en contournant les frais d'homologation et autres frais de succession élevés.
- Procure à l'enfant une protection d'assurance viagère et lui accorde l'accès aux fonds nécessaires en vue des moments forts de la vie, tels que l'éducation postsecondaire, un mariage ou l'acquisition d'une maison.
- Garantit l'assurabilité de son enfant pour le restant de ses jours.

Une garantie flexible qui ne manque pas d'atouts

En plus de permettre au client de faire un don généreux à ses enfants, la Stratégie de transfert du patrimoine familial l'aide à conserver la maîtrise des fonds de sa police jusqu'à ce qu'il transfère celle-ci à son enfant. Après le transfert, l'enfant devient le propriétaire de la police et il peut :

- Accéder aux fonds de la police selon son propre taux d'imposition marginal, et ce, sans qu'il soit nécessaire d'appliquer les règles d'attribution** du revenu (pourvu que l'enfant ait au moins 18 ans);
- Se servir de ces fonds comme bon lui semble, qu'il s'agisse de son éducation postsecondaire, d'un mariage de rêve ou d'un dépôt pour l'acquisition de sa première maison;
- Donner la police en garantie pour contracter un prêt;
- Désigner un bénéficiaire; et
- Conserver la police comme protection contre la perte de revenu ou les dettes pour sa famille.

**Conformément aux règles d'attribution de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, les intérêts et les dividendes (revenu) découlant de biens de placement transférés à un mineur membre de la famille vous sont attribués. Cette règle ne s'applique pas aux gains en capital qui ne sont pas considérés un « revenu ».

Prestation du vivant de l'assuré

Intégrée à notre régime d'assurance vie universelle, cette garantie permet au propriétaire de se prévaloir, à partir de la 6^e année d'assurance, de la valeur de fonds de la police si l'enfant est frappé d'une invalidité professionnelle ou d'une invalidité attribuable à une maladie grave, tel qu'il est prévu au contrat. Dans le cas d'une police conjointe payable au dernier décès, votre client et son enfant sont tous les deux couverts.

Établissement de la police

L'établissement d'une police dans le cadre de la Stratégie de transfert du patrimoine familial n'a rien de compliqué. Le père, la mère ou un grand-parent peut souscrire une police d'assurance vie universelle sur la tête de l'enfant, puis y faire des versements en misant sur l'accroissement du capital. Tout dépôt dans la police en sus du coût de l'assurance et des autres frais favorisera la croissance, avec report d'impôt, des fonds qui seront ensuite transférés à l'enfant.

Votre client peut se prévaloir de la Stratégie de transfert du patrimoine familial à titre de :

- Police sur une seule tête : votre client est le propriétaire et l'enfant est l'assuré; ou
- Police conjointe payable au dernier décès : votre client et l'enfant sont tous les deux couverts.

Votre client peut effectuer un transfert direct de la police et des fonds accumulés avec report d'impôt à son enfant, et ce, en franchise d'impôt*** soit de son vivant à titre de don, ou à son décès après avoir désigné l'enfant à titre de propriétaire subrogé.

***Sous réserve des conditions en matière de transfert énoncées dans le paragraphe 148(8) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et pourvu que l'enfant ait atteint, conformément à la loi provinciale pertinente en matière d'assurance, l'âge légal qui lui permet d'être propriétaire d'une police d'assurance.

Lorsque vos clients vous poseront des questions, vous aurez les bonnes réponses!

Quelles sont les options offertes à mes clients dans le cadre de la Stratégie de transfert du patrimoine familial?	<p>Votre client peut se prévaloir de la Stratégie de transfert du patrimoine familial à titre de :</p> <ul style="list-style-type: none">• Police sur une seule tête : Votre client est le propriétaire de la police et l'enfant en est l'assuré. La couverture minimale à l'établissement est de 25 000 \$.• Police conjointe payable au dernier décès : Votre client et l'enfant sont tous les deux couverts. Grâce à cette option, le père ou la mère est en mesure de procurer à l'enfant une police libérée, donc un patrimoine transféré à la génération suivante. La couverture minimale à l'établissement de la police conjointe est de 100 000 \$.
Combien puis-je investir dans le cadre de cette stratégie?	<p>On peut y déposer n'importe quel montant, sous réserve de l'estimation de la prime maximale par année d'assurance. Tout montant excédentaire est versé dans un compte intermédiaire et les taxes sur les intérêts gagnés sont payables annuellement.</p>

Lorsque vos clients vous poseront des questions, vous aurez les bonnes réponses!

L'assuré peut-il être un enfant ou un petit-enfant majeur?	Oui, l'assuré peut être le fils, la fille, le petit-fils, la petite-fille, l'arrière-petit-fils, l'arrière-petite-fille, le beau-fils, la belle-fille du client ou une personne qui était légalement à sa charge ou dont il avait la garde lorsqu'elle était plus jeune. Bien que l'âge de l'assuré n'ait pas d'importance, le client devrait consulter un fiscaliste pour être certain que l'assuré répond aux conditions de la <i>Loi de l'impôt sur le revenu</i> du Canada.
Est-ce que le client peut être le propriétaire d'une assurance sur la tête de son enfant ou petit-enfant?	Oui. Toutefois, des questions liées à l'appréciation financière et aux garanties déjà en vigueur sont des facteurs qui peuvent jouer sur notre décision.
Est-il nécessaire de transférer la police à l'enfant assuré?	Non. Il est possible de transférer la propriété de la police à un enfant autre que l'enfant assuré. Par exemple, après avoir souscrit une police sur la tête de son petit-fils ou de sa petite-fille, le client a la possibilité de la transférer à son enfant (c'est-à-dire au père ou à la mère de l'enfant assuré). Le nouveau propriétaire doit avoir l'âge minimal prévu par les lois provinciales, soit 18 ans au Québec et 16 ans dans la plupart des autres provinces. Veuillez vérifier l'âge applicable dans la province de votre client.
Mon client a-t-il le contrôle de ses fonds?	Avant le transfert de la police à l'enfant, le père ou la mère a le contrôle des fonds et y a accès, au besoin. Après le transfert, l'enfant devient le nouveau propriétaire de la police. Si votre client souhaite conserver la maîtrise de ses fonds après le transfert, il peut se désigner lui-même comme bénéficiaire irrévocable et ne pas permettre à l'enfant d'avoir accès aux fonds sans son consentement.
En cas de désignation d'un propriétaire subrogé, la succession du client devra-t-elle s'acquitter des frais d'homologation?	Peut-être. Si le transfert de propriété a lieu au décès et qu'il y a eu désignation de propriétaire subrogé, les actifs du régime ne sont pas assujettis au testament du client et les frais d'homologation ne s'appliquent pas. Veuillez consulter un expert en planification successorale car la situation personnelle du client pourrait avoir des incidences sur l'imputation de tels frais. Au Québec, les frais d'homologation ne s'appliquent pas.

Lorsque vos clients vous poseront des questions, vous aurez les bonnes réponses!

<p>Quel montant d'assurance peut être souscrit?</p> <p>Trouve-t-on la Stratégie de transfert du patrimoine familial sur la plateforme <i>ivari 360</i>?</p> <p>Y a-t-il des restrictions s'appliquant à l'assurance vie conjointe?</p>	<p>Le montant est fonction des objectifs visés et est assujéti aux règles de tarification. Ainsi, le client pourrait vouloir établir un régime d'assurance sur la tête de ses enfants qui miserait davantage sur la garantie au décès plutôt que sur la constitution d'un pécule en franchise d'impôt.</p> <p>Oui. On la trouve sous la rubrique « Solutions d'assurance ». L'illustration fait état des avantages d'une police d'assurance vie universelle propres à la Stratégie et les compare avec ceux d'autres stratégies de placements.</p> <p>Oui. Dans le cadre de cette stratégie, il ne peut y avoir que deux assurés au titre d'une police conjointe payable au dernier décès. Puisqu'il ne peut y avoir qu'un seul assuré au moment du transfert en franchise d'impôt, les personnes assurées doivent être le propriétaire et l'enfant. Il est indispensable que l'enfant du propriétaire soit désigné comme propriétaire subrogé du vivant du propriétaire.</p>
<p>Comment le transfert de propriété de police est-il effectué entre le client et l'enfant?</p> <p>Une assurance vie sur deux têtes est-elle la solution idéale pour mon client?</p>	<p>Du vivant du client, le transfert peut se produire à tout moment au titre d'une police sur une seule tête, à la condition que le nouveau propriétaire ait l'âge minimal prévu par les lois provinciales (soit 18 ans au Québec et 16 ans dans la plupart des autres provinces). L'enfant, à titre de nouveau propriétaire, a la maîtrise de la police et peut effectuer des retraits comme il l'entend.</p> <p>Si votre client souhaite conserver la maîtrise des fonds de la police, il peut se désigner lui-même comme bénéficiaire irrévocable et ne pas permettre à l'enfant d'avoir accès aux fonds sans son consentement.</p> <p>Pour ce qui est du transfert au décès, le père ou la mère doit nommer l'enfant comme propriétaire subrogé de son vivant. Le transfert s'effectue automatiquement au décès du propriétaire et la valeur de la police n'est pas comprise dans la succession, ni assujéti aux frais d'homologation et autres frais de succession.</p> <p>Dans le cadre d'une telle assurance, le père ou la mère souscrit une police d'assurance vie conjointe payable au dernier décès établie sur sa tête et sur celle de son enfant, ce qui représente un aspect important de la stratégie compte tenu des objectifs de votre client. La prime maximale bénéficiant du report d'impôt est plus élevée.</p> <p>Au titre de l'assurance conjointe, les primes versées par le père ou la mère dans la police permettent l'accumulation de fonds. Puisque l'enfant est le propriétaire subrogé et le seul assuré au décès de l'un des parents, la propriété de la police lui est transférée automatiquement en franchise d'impôt.</p>

Laissez-vous guider par les objectifs de votre client.

Assurance vie conjointe payable au dernier décès, assortie d'un capital-décès croissant

- Au décès du père ou de la mère (on suppose qu'il survient en premier), la valeur de fonds est versée à l'enfant survivant à titre de prestation de décès sans disposition imposable. Cette stratégie permet d'éviter les frais d'homologation et de succession.

Assurance vie conjointe payable au dernier décès, assortie de l'option « déductions jusqu'au premier décès » et d'un coût d'assurance uniforme

- Le coût d'assurance de cette option est plus élevé. Toutefois, cette couverture est susceptible de procurer à l'assuré survivant des avantages appréciables. Au premier décès, la police est libérée et ne fait l'objet d'aucune déduction du coût de l'assurance. Les fonds de la police avec report d'impôt peuvent donc continuer à fructifier.

Les régimes d'assurance vie universelle offerts par ivari procurent une couverture souple et précieuse assortie d'une grande variété d'options de placement, d'options de capital-décès, d'avenants, de garanties facultatives ainsi que bien d'autres caractéristiques qui permettront à vos clients d'adapter leur régime en fonction de leurs besoins.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les régimes d'assurance vie universelle d'ivari, veuillez visiter ivari.ca.

Aimez, partagez et suivez-nous!



ivari ne garantit pas la pertinence des renseignements contenus dans ce document, ni le traitement fiscal des produits mentionnés en vertu des lois applicables. Elle n'est pas responsable des incidences fiscales qui peuvent affecter votre client. La législation applicable et les attentes réglementaires peuvent changer, et il incombe à votre client de déterminer dans quelle mesure ces lois s'appliquent dans son cas. En tant que conseiller en assurance, vous devez veiller à ce que votre client dispose d'une couverture d'assurance vie adaptée à ses besoins, et à ce que cette stratégie lui propose un plan d'action qui pourrait ou non être disponible et/ou adapté à ses besoins à l'avenir. Veuillez vous assurer que votre client consulte un conseiller juridique ou fiscal qualifié aujourd'hui et à nouveau à l'avenir, afin d'obtenir un avis quant à la disponibilité et au caractère adéquat de cette stratégie par rapport à sa situation particulière.



**C.P. 4241, Station A
Toronto (Ontario) M5W 5R3
ivari.ca**

Réservé aux conseillers

MC ivari et les logos ivari sont des marques de commerce d'ivari Holdings ULC. ivari est autorisée à utiliser ces marques.

LP1174FR 1/24