



Stratégie de retraite assurée

La planification de demain commence aujourd'hui!

La Stratégie de retraite assurée est un outil de planification financière mettant à profit la police d'assurance vie permanente. Elle convient aux clients ayant atteint le plafond de cotisation dans leurs REER et leurs CELI et qui disposent d'un excédent de liquidités permettant d'accumuler des fonds supplémentaires pour la retraite.

Bien que les placements non enregistrés constituent une option, le revenu et les gains qui en découlent sont assujettis à l'impôt, ce qui pourrait réduire leur rendement.

Intégrée à la police d'assurance vie universelle (VU), la Stratégie de retraite assurée :

- Fait croître la valeur des placements avec report d'impôt, sous réserve des plafonds d'exonération établis au titre de la police.
- Permet de générer des fonds supplémentaires en vue de la retraite.

- Met en valeur les avantages propres à la police d'assurance vie universelle, notamment :
 - Une couverture d'assurance en cas de décès, d'invalidité professionnelle ou d'invalidité attribuable à une maladie grave, y compris la nécessité de recevoir des soins de longue durée pour traiter de graves problèmes de santé à un stade plus avancé de la retraite.
 - La possibilité d'un retrait partiel en espèces pour toucher un revenu (sous réserve des dispositions fiscales en vigueur dans le cas où les valeurs en espèces dépassent le coût de base rajusté de la police).
 - Une variété d'options de placement (la partie de la prime affectée à une option de placement croît avec report d'impôt).
 - La souplesse nécessaire pour personnaliser la police VU en la revêtant de garanties et d'avenants facultatifs, selon les besoins du client.

Voici de quoi il s'agit :

La Stratégie de retraite assurée permet au client d'investir des fonds excédentaires dans sa police d'assurance vie universelle, sous réserve des plafonds autorisés, ce qui aide à optimiser la valeur de rachat de sa police avec report d'impôt. À la retraite, il peut offrir sa valeur de rachat en garantie pour obtenir un prêt d'un établissement de crédit.

Les avantages de la Stratégie de retraite assurée

Lorsque vous rencontrez les clients, il est bien important d'exposer en détail les trois principaux avantages proposés par la Stratégie de retraite assurée :

1. Fonds supplémentaires à la retraite

Les fonds supplémentaires de votre client se présentent sous forme de prêt garanti à la retraite, plutôt que de retraits en espèces faits à partir de la valeur de rachat de la police. Ce supplément tiré du prêt pourra être remboursé sur une base différée.¹

¹ Selon les règles en vigueur de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.



2. Report de remboursement du prêt

De concert avec son établissement de crédit, le client pourra négocier une formule de remboursement. Selon les modalités du prêt garanti, il peut y avoir capitalisation de l'intérêt sur le prêt ou paiement annuel. Le solde du prêt majoré des intérêts sera remboursé au moyen du produit de l'assurance (capital-décès) versé au titre de la demande de règlement. Le capital-décès net, après le remboursement du solde du prêt, sera versé aux bénéficiaires.

3. Optimisation de la valeur de rachat de la police

Compte tenu du taux d'intérêt perçu par l'établissement de crédit et du taux de croissance de la police faisant l'objet du report d'impôt, le prêt garanti représente, comparativement aux autres moyens conventionnels d'accès à la valeur de rachat de la police, une bonne solution de rechange pour se prévaloir de fonds supplémentaires à la retraite.

Présentation de la Stratégie de retraite assurée à votre client

La Stratégie de retraite assurée est une solution efficace dans le cadre d'une police d'assurance vie universelle d'ivari. La police remplit deux objectifs :

- 1) L'obtention de fonds supplémentaires à la retraite ou la protection de la valeur de la succession.
- 2) L'accumulation de fonds avec report d'impôt pour répondre à de futurs besoins.

Une fois ces deux objectifs bien harmonisés, il convient de recommander la Stratégie de retraite assurée aux clients qui :

- Ont atteint le plafond de cotisation dans leurs REER et leurs CELI et qui sont à la recherche d'une solution d'épargne fiscalement avantageuse pour la retraite.
- Jouissent d'une bonne santé.
- Se trouvent dans une tranche d'imposition élevée.
- Maintiennent une bonne cote de solvabilité.

Quel est le montant de prêt accessible au client au titre de sa police VU?

Les établissements de crédit tiennent compte de divers facteurs dans l'évaluation d'une demande de prêt. Une fois celle-ci approuvée, selon les options d'intérêt sur indice où la valeur de rachat est déposée, le montant maximal accordé pour le prêt sera comme suit :

- a. Jusqu'à 90 % de la valeur de rachat au titre des options de placement VU à taux fixe; et
- b. Jusqu'à 60 % dans le cas des options d'intérêt variable (liées à des actions).

Tant que le prêt est en règle, la Stratégie de retraite assurée peut procurer des fonds supplémentaires la vie durant.

Types d'assurance VU selon les besoins du client

Priorité du client :

- **Maximisation de l'accumulation des fonds de la police avec report d'impôt :** Capital-décès uniforme assorti d'un CDA TRA.
- **Équilibre entre le revenu et la valeur de la succession :** Capital-décès croissant assorti d'un CDA uniforme.

VisionVie vous offre la vue d'ensemble

Grâce à *VisionVie*, puissant logiciel d'illustration, vous pouvez montrer à vos clients comment se prévaloir de la Stratégie de retraite assurée pour solutionner les enjeux d'un revenu de retraite supplémentaire. En utilisant ce logiciel, vous pouvez :

- calculer leurs besoins financiers à la retraite;
- calculer le montant optimal des dépôts et du capital assuré, question de porter au maximum la valeur de rachat; et
- établir une comparaison avec les autres options de placement et leurs taux de rendement.



Les ingrédients d'une bonne illustration

Question de préparer une illustration réaliste dans le cadre de la Stratégie de retraite assurée, il convient d'utiliser des taux de rendement réalistes et des hypothèses prudentes. Voici des facteurs importants à prendre en considération :

Élément	Description	Préparation de l'illustration
Comparaison avec d'autres placements	Le logiciel d'illustration <i>VisionVie</i> vous permet d'établir une comparaison entre la Stratégie de retraite assurée et la valeur après impôt des autres placements. Il prend également en considération les taux d'impôt applicables aux différentes catégories d'actif des autres placements.	Il vous faudra indiquer les catégories d'actif de ces autres placements qui sont comparables à ceux de la police d'assurance VU d'ivari, question d'appliquer les taux d'imposition appropriés.
Taux présumés des autres placements	Le taux de rendement présumé varie en fonction du type de placement. D'ordinaire, plus le risque est élevé, plus la volatilité est grande compte tenu du potentiel de gain/perte.	Il est donc essentiel d'envisager des taux de rendement réalistes pour chaque type de placement. Il ne serait pas réaliste, par exemple, de s'attendre à ce qu'un certificat de placement garanti affiche le même rendement qu'une option de dépôt à intérêt variable.
Taux d'imposition des particuliers	Ce taux permet de déterminer le montant d'impôt à verser par le client sur son revenu et ses placements.	Avant la retraite, utilisez le taux marginal d'imposition du client. Puisque le taux d'imposition peut différer à la retraite, il peut être bon d'utiliser un autre taux que vous jugez réaliste.
Capitalisation du prêt	Il s'agit de la date où le prêt impayé (principal majoré des intérêts) atteint le montant maximum prévu au titre des critères de l'établissement de crédit. Si le montant du prêt dépasse le coefficient de prêt, le propriétaire de police devra augmenter le montant donné en garantie.	Nous jouissons d'une espérance de vie accrue; il est donc recommandé d'utiliser l'option « à l'âge de 100 ans » pour la capitalisation du prêt, question de ne pas atteindre ni dépasser les plafonds établis par l'établissement en cause en matière de crédit. Dans un tel cas, l'établissement de crédit et le propriétaire de police seraient appelés à apporter les ajustements nécessaires.

Bien comprendre les risques associés à la Stratégie de retraite assurée

Vous faites votre part en soumettant une illustration faisant état de taux de rendement réalistes et d'hypothèses prudentes, mais personne ne peut prédire l'avenir. Si votre client envisage la Stratégie de retraite assurée, il est bien important de discuter des risques suivants avec lui.

Élément	Description	Ce que votre client doit savoir
Risque lié à l'espérance de vie	<p>Il s'agit de la possibilité qu'un client vive plus longtemps que son espérance de vie anticipée, sur laquelle le montant du prêt est fondé.</p>	<p>Le prêt continue à croître tout au long de la vie du client. Il est donc possible que la valeur de la police ne soit plus suffisante pour garantir le prêt. Le client devrait alors donner un bien additionnel en garantie ou rembourser le prêt en partie en puisant dans une autre source. Si ce n'est pas possible, le prêt pourrait être rappelé.</p> <p>Informez votre client du fait qu'un tel risque pourrait engendrer un fardeau fiscal considérable.</p>
Risque lié aux placements et aux prêts	<p>Selon le type d'option d'intérêt sur indice choisi par le client, le taux de croissance des placements dans la police d'assurance peut être prévisible ou instable. En outre, les taux d'intérêt ont tendance à monter et à descendre en fonction du cycle économique en général.</p>	<p>L'illustration préparée dans le cadre de la Stratégie de retraite assurée ne peut tenir compte des diverses fluctuations affectant les taux pendant la durée d'assurance. Elle ne présente que des hypothèses quant au taux d'intérêt constant sur le prêt et au taux de rendement des placements au titre de la police.</p> <p>Si le taux d'intérêt du prêt augmente ou si le rendement des options d'intérêt de la police est inférieur aux attentes, le montant du prêt pourrait dépasser la croissance dans la police. Dans ce cas, la banque ou l'établissement de crédit effectue l'une des actions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Demande d'un remboursement partiel du prêt, de paiements mensuels ou de versements forfaitaires; ou b) Demande de l'affectation de capitaux ou d'actifs supplémentaires en garantie, ce qui entraînera le rachat de la police et une charge fiscale.

Élément	Ce que votre client doit savoir	Description
Risque lié à la marge	<p>Généralement, le rendement des placements garantis est inférieur au taux préférentiel. Cette différence d'environ 2 % s'appelle la « marge ».</p> <p>Les changements de marge peuvent influencer sur le montant annuel maximal qu'un client peut emprunter. La majoration de la marge entraîne une baisse considérable du montant du prêt que votre client peut utiliser comme supplément à la retraite.</p>	<p>Les marges antérieures ne sont pas nécessairement indicatives du risque futur lié à la marge.</p> <p>Compte tenu de cette sensibilité extrême, il faut baser les prévisions et la gestion du risque sur des estimations prudentes, tant pour le taux d'intérêt du prêt que pour le taux de rendement des placements.</p>
Risque lié au marché	<p>Le risque lié au marché fait référence à la volatilité subie par les placements sous-jacents.</p>	<p>Il convient de tenir compte de cette volatilité lorsque le client choisit ses options de placement au titre de sa police d'assurance vie universelle, sachant que ce choix aura une incidence sur les ratios de prêt dont il bénéficiera. Nous suggérons de procéder, une fois l'an, à un examen de la police du client pour vérifier si les valeurs correspondent toujours à ses attentes.</p>
Risque lié au crédit	<p>Il s'agit de la capacité du client d'obtenir un prêt auprès d'une banque. Pendant le processus de demande, la banque propose parfois d'autres options ou montants de prêt.</p>	<p>ivari n'est pas partie prenante de l'accord de prêt entre le propriétaire de la police et l'établissement de crédit. Elle n'a aucune autorité sur les modalités du prêt, ni ne peut garantir la capacité d'un client de recevoir un crédit en se prévalant de la Stratégie de retraite assurée d'ivari. Les modalités du prêt ainsi que sa gestion sont entièrement négociées entre l'emprunteur et l'établissement de crédit.</p>

Élément	Ce que votre client doit savoir	Description
<p>Risque lié au prêt</p>	<p>La banque ou l'établissement de crédit se réserve le droit d'annuler le prêt du client à n'importe quel moment.</p> <p>Puisque la police sert de garantie pour le prêt, le propriétaire de la police et l'emprunteur doivent être la même personne pour la mise en œuvre de la Stratégie de retraite assurée.</p>	<p>L'établissement de crédit pourrait exiger un remboursement partiel ou intégral du prêt si l'une des situations suivantes, entre autres, se produit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La résiliation de la police d'assurance pour une raison quelconque. • Le non-paiement de l'intérêt (si celui-ci n'est pas capitalisé). • Le prêt non remboursé est plus élevé que le ratio autorisé par rapport à la valeur de rachat de la police. • La faillite du propriétaire de la police. • Le décès du propriétaire de la police. <p>Le rappel d'un prêt et le rachat d'une police entraînent des incidences fiscales négatives dans le cas où la valeur de rachat de la police dépasse le coût de base rajusté.</p> <p>Dans un tel scénario, les fonds de la police risquent d'être insuffisants pour rembourser le prêt bancaire et payer les impôts exigibles sur les intérêts gagnés sur la police.</p>
<p>Risque lié à l'impôt</p>	<p>Il s'entend de la constante évolution des lois fiscales.</p>	<p>Les principaux aspects de la Stratégie de retraite assurée sont fondés sur les lois fiscales actuelles. Il est impossible de prédire l'incidence des futures lois sur ce programme.</p>

À chaque client, une stratégie...

La Stratégie de retraite assurée ne convient pas à tous, mais les clients visés y trouveront une solution hors pair. Pour vous assurer de recommander cette stratégie aux bons clients, nous vous proposons les quelques conseils suivants :

1. Connaissez votre client. Assurez-vous qu'il dispose des ressources financières nécessaires, qu'il comprend les enjeux et qu'il peut assumer les risques mentionnés plus haut.
2. Vérifiez si une police d'assurance vie universelle répondra bien aux besoins du client en matière d'assurance vie et d'accroissement des placements.
3. Si vous avez des doutes quant aux risques, au fonctionnement ou à la pertinence de la Stratégie de retraite assurée, prenez le temps d'obtenir les renseignements nécessaires avant de continuer.



Pour obtenir de plus amples renseignements et des ressources supplémentaires, n'hésitez pas à contacter le directeur des ventes d'ivari dans votre région.

Avis important

Les renseignements contenus dans le présent guide s'appliquent uniquement au sens général et ne devraient pas être interprétés comme étant des conseils en matière de placement, d'assurance, de planification successorale, de droit, de services financiers, de comptabilité ou de fiscalité. Les clients devraient recourir aux services de spécialistes dans les domaines fiscal, juridique et comptable. Les conseillers souhaitant se prévaloir des renseignements contenus dans le présent guide auront l'occasion d'établir de solides relations de travail avec les professionnels qui les soutiennent. Les données et les circonstances propres à chaque cas varient d'un client à l'autre. ivari, les sociétés qui y sont affiliées, les membres de leur direction, leur personnel ou toute autre personne ne peuvent accepter la responsabilité d'une perte directe ou indirecte attribuable à l'utilisation de l'information, des stratégies ou des opinions contenues dans ce document.

Aimez, partagez et suivez-nous!



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

Réservé aux conseillers

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

LP1890FR 9/22