



Stratégie de retraite assurée

Demain se prépare... aujourd'hui!

La Stratégie de retraite assurée d'*ivari* convient parfaitement aux clients âgés entre 30 et 50 ans qui ont cotisé le maximum dans leurs REER et leurs CELI et qui souhaitent épargner davantage, question d'arrondir leur revenu de retraite.

Il importe de souligner que le revenu et les gains découlant des placements non enregistrés sont généralement imposables, ce qui peut réduire considérablement leur rendement.

La Stratégie de retraite assurée d'*ivari* offerte au titre d'une police d'assurance vie universelle (VU) permet à votre client :

- de faire croître les valeurs de la police en franchise d'impôt, sous réserve de certains plafonds;
- de profiter de liquidités avec report d'impôt, soit un supplément de revenu pour la retraite; et

- de conserver les avantages supplémentaires propres à la police d'assurance vie, 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.
 - Une protection contre les créanciers
 - Une variété d'options d'intérêt
 - La souplesse de personnaliser sa police VU en la revêtant d'avenants vie temporaire et maladies graves

Voici de quoi il s'agit :

La Stratégie de retraite assurée d'*ivari* permet au client d'investir un montant excédentaire dans sa police d'assurance vie universelle, sous réserve des plafonds autorisés, ce qui l'aide à optimiser la valeur de rachat de sa police avec report d'impôt. À la retraite, il peut offrir la valeur de rachat de sa police vie universelle en garantie pour obtenir un prêt de sa banque ou d'un autre établissement de crédit. C'est ce qu'on appelle un prêt garanti.

Les avantages de la Stratégie de retraite assurée d'*ivari*

Il est bien important de présenter à vos clients une description détaillée des trois principaux avantages de la stratégie, c'est-à-dire :

1. Supplément de revenu de retraite

Le supplément de revenu de votre client se présente sous forme de prêt garanti, plutôt que de retraits en espèces faits à partir de la valeur de rachat de la police. Ce prêt garanti procure donc des ressources financières supplémentaires pour la retraite, lesquelles sont non imposables car elles proviennent d'un prêt accordé par l'établissement de crédit.

2. Report de remboursement du prêt

De concert avec son établissement de crédit, le client pourra négocier une option de remboursement permettant la capitalisation de l'intérêt sur le prêt. Le solde du prêt majoré des intérêts sera remboursé au moyen du capital-décès libre d'impôt.

3. Optimisation de la valeur de rachat de la police

Selon le taux d'intérêt perçu par l'établissement de crédit et le taux de croissance au titre de la police exempte 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 d'un revenu de retraite supplémentaire.

* Selon la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada).



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) Le remplacement du revenu ou la protection de la valeur de la succession;*
- 2) L'accumulation de fonds en franchise 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, leurs CELI ou tout autre placement enregistré, et qui sont à la recherche d'une solution d'épargne fiscalement avantageuse;
- ont un horizon de placement étendu (soit 10 ans ou plus);
- jouissent d'une bonne santé;
- se trouvent dans une tranche d'imposition élevée;
- maintiennent une bonne cote de solvabilité.



* Dans certains cas, l'Agence de revenu du Canada met en application la règle générale anti-évitement (RGAE), en vertu de laquelle le montant du prêt pourrait être imposable, en tout ou en partie. Question de réduire les risques liés à cette règle, il serait avantageux que le montant du capital assuré soit justifié par des besoins autres que l'obtention d'un prêt pour éviter l'impôt. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter l'article 245 de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada).

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

Les établissements de crédit tiennent compte de certains 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 d'*ivari* peut fournir un supplément de revenu la vie durant.

VisionVie vous offre la vue d'ensemble

Type 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



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 le revenu de retraite dont ils ont besoin;
- 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 conservateurs et des hypothèses prudentes. Facteurs importants à prendre en considération :

Élément	Description	Préparation de l'illustration
Hypothèses de prêt bancaire	Le taux de capitalisation du prêt (TCP) est égal au solde du prêt impayé, divisé par la valeur de rachat (VR). Le TPC maximum correspond au prêt maximum que la banque octroiera par rapport à la valeur de rachat de la police.	Si votre client investit dans des actions, vous devriez utiliser le taux de capitalisation maximum, soit 60 %. Pour une option de placement garanti, le taux serait de 90 %.
Taux de prêt bancaire	Il s'agit du taux préférentiel plus une marge d'intérêt. Les marges d'intérêt varient actuellement entre 0,5 et 2 %.	L'important est de montrer à vos clients quelques scénarios. Songez à démontrer l'impact d'une marge d'au moins 2 % entre le taux du prêt et les placements à taux fixe.
Année du début du prêt	Le prêt peut commencer à n'importe quel moment, mais de préférence à un stade plus avancé de la retraite.	Plus la période est longue entre le dernier dépôt et le début du revenu de prêt, plus la Stratégie de retraite assurée s'avérera favorable par rapport aux autres placements.

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, 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 le potentiel de gain/perte est important.	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'un fonds commun de placement.
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.
Date de 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 un âge tel que 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 conservateurs 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.

Types de risque	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 votre vie durant. 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>Le taux de croissance de la police d'assurance peut être prévisible ou instable, selon le type d'option d'intérêt sur indice choisi par votre client. En outre, les taux d'intérêt ont tendance à monter et à descendre selon le cycle économique 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 prêt pourrait dépasser la croissance dans la police. Dans ce cas, la banque ou l'établissement de crédit pourrait procéder de l'une des façons suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Exiger un remboursement partiel du prêt, des paiements mensuels ou des versements forfaitaires; ou b) Exiger l'affectation de capitaux ou d'actifs supplémentaires en garantie, ce qui entraînerait le rachat de la police et une charge fiscale.

Types de risque	Description	Ce que votre client doit savoir
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 le client peut utiliser comme supplément de revenu 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 lors du choix des options de placement du client 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 pour vérifier si les valeurs correspondent toujours aux attentes du client.</p>
Risque lié au crédit	<p>Il s'agit de la capacité du client d'obtenir un prêt auprès d'une banque.</p>	<p><i>ivari</i> 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'<i>ivari</i>. Les modalités du prêt ainsi que sa gestion sont négociés entre l'emprunteur et l'établissement de crédit.</p>

Types de risque	Description	Ce que votre client doit savoir
Risque lié au prêt	<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. Dans un tel scénario, les fonds de la police peuvent ne pas suffire pour rembourser le prêt bancaire et le gain imposable sur les intérêts de la police.</p>
Risque lié à l'impôt	<p>S'entend de la constante évolution des lois fiscales.</p>	<p>Les principaux aspects de la Stratégie de retraite assurée d'<i>ivari</i> sont fondés sur les lois fiscales actuelles, et il est impossible de prédire l'incidence des futures lois sur ce programme.</p>

À chaque client, une stratégie...

La Stratégie de retraite assurée d'*ivari* 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.
- 2) Vérifiez si une police d'assurance vie universelle répondra bien aux besoins du client.
- 3) Mettez-vous à la place du client. Qu'est-ce que vous devez savoir avant de prendre une décision avertie?
- 4) Si vous avez des doutes quant aux risques, au fonctionnement ou à la pertinence de la Stratégie de retraite assurée d'*ivari*, arrêtez-vous et prenez le temps d'obtenir l'information nécessaire avant de continuer.
- 5) Consultez votre Directeur régional des ventes d'*ivari*.



Avis important

Les renseignements donnés dans le présent guide s'appliquent uniquement au sens général et ne devraient pas être interprétés comme étant des conseils juridiques, fiscaux, de placement ou d'assurance. Il faudrait encourager les clients à obtenir les services de spécialistes dans le domaine juridique, fiscal et comptable. Les conseillers qui désirent utiliser les renseignements dans le présent guide peuvent bénéficier de l'établissement de liens de travail solides avec ces spécialistes.