



CRÉER UN EFFET DE LEVIER AVEC UN CONTRAT D'ASSURANCE-VIE

GUIDE À L'INTENTION DES AVOCATS, DES COMPTABLES
ET DES CONSEILLERS EN ASSURANCE

*La cession en garantie d'une assurance-vie :
un outil de planification financière pour les particuliers et les entreprises*

Le présent guide constitue une source de renseignements sur le processus de création d'un effet de levier, mais ces renseignements ne sauraient tenir lieu de conseils d'ordre juridique, fiscal, ou comptable, ni d'aucun autre genre de conseils professionnels. Bien que la notion d'effet de levier puisse être avantageuse aussi bien pour les particuliers que pour les entreprises, cette stratégie comporte des risques et les questions qui s'y rapportent peuvent se révéler complexes. Qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises, personne ne devrait adopter une stratégie d'effet de levier sans avoir au préalable étudié attentivement les risques financiers qui s'y rattachent et les répercussions possibles sur les plans juridique, fiscal et comptable qui s'appliquent à la situation en cause.

L'ASSURANCE-VIE : UN OUTIL DE PLANIFICATION FINANCIÈRE SOUPLE	4
› Pourquoi acheter de l'assurance-vie comportant une valeur de rachat?	4
› Accès direct à la valeur de rachat : retrait ou avance sur contrat	5
› Accès indirect à la valeur de rachat : emprunt auprès d'un établissement financier (création d'un effet de levier)	6
CRÉATION D'UN EFFET DE LEVIER : ÉTUDE PLUS APPROFONDIE DU PROCESSUS	7
› Méthode rapide de calcul du prêt	7
› Distinction entre une cession en garantie et une hypothèque mobilière	8
› Deux exemples de création d'un effet de levier	8
› Principales stratégies de création d'un effet de levier pour les sociétés et leurs actionnaires	12
› Rachat des actions	12
› Rachat de la part d'un associé ou des actions d'un actionnaire	12
› Versement d'une rente à la retraite	12
› Versement d'une rente à un actionnaire	13
› Prêt personnel et contrat d'assurance de société	13
› Effet de levier immédiat pour le paiement de la prime	14
RISQUES DE L'EFFET DE LEVIER	16
› Risques de mortalité	16
› Risques financiers	17
› Risques fiscaux	18
› Risque relatif aux conventions de retraite	19
GLOSSAIRE	20

L'ASSURANCE-VIE : UN OUTIL DE PLANIFICATION FINANCIÈRE SOUPLE

Les contrats d'assurance-vie qui comportent une valeur de rachat, comme les contrats Vie universelle et les contrats d'assurance permanente, peuvent constituer des outils de planification financière d'une grande souplesse tant pour les particuliers que pour les entreprises. Alors que l'assurance-vie temporaire fournit une protection de durée limitée, l'assurance-vie permanente dure la vie entière et la plupart des contrats d'assurance permanente donnent aussi la possibilité d'accumuler une valeur de rachat.

Les contrats qui comportent une valeur de rachat offrent un excellent moyen de reporter l'impôt sur l'intérêt gagné, le plus souvent en vue de constituer un capital pour la retraite. Ce genre de contrat peut jouer un rôle de premier plan dans la planification de la relève en protégeant au maximum de l'impôt l'épargne destinée au rachat de la part du propriétaire de l'entreprise ou à la constitution d'un revenu de retraite pour le propriétaire de l'entreprise. En général, l'acheteur a des objectifs de planification bien précis lorsqu'il souscrit un contrat d'assurance-vie permanente, mais la souplesse de ces contrats peut l'aider non seulement à atteindre son but original, mais aussi à combler de nouveaux besoins qui se font jour au fil du temps.

Très souvent, l'accès à la valeur de rachat du contrat du vivant de la personne assurée fait partie intégrante de la stratégie de planification.

Il y a trois façons d'accéder à la valeur de rachat du contrat :

- › retirer des fonds du contrat;
- › obtenir, de la compagnie d'assurance, une avance sur le contrat¹;
- › céder le contrat en garantie d'un prêt consenti par un établissement financier.

Bien que les sections qui suivent traitent brièvement des avances sur contrat et des retraits, c'est la troisième méthode d'accès à la valeur de rachat du contrat qui fait l'objet principal de ce guide, à savoir créer un effet de levier en donnant le contrat en garantie d'un prêt consenti par un établissement financier.

POURQUOI ACHETER DE L'ASSURANCE-VIE COMPORTANT UNE VALEUR DE RACHAT?

Autant les particuliers que les entreprises peuvent tirer profit des contrats d'assurance-vie permanente. Bien que l'utilisation de la valeur de rachat du contrat d'assurance ne soit assujettie à aucune restriction, il devient de plus en plus courant d'utiliser ces fonds comme source de revenu complémentaire à la retraite. L'épargnant peut acheter une assurance permanente lorsque son revenu est à son apogée, y déposer des sommes considérables et gagner de l'intérêt sur lequel l'impôt est reporté à plus tard. Bien entendu, pendant qu'il crée la valeur de rachat de son contrat, il profite aussi de l'assurance-vie que celui-ci lui procure.

Lorsque son revenu baisse au moment ou à l'approche de la retraite, il peut accéder à la valeur de rachat du contrat pour augmenter son revenu de retraite en exerçant l'une des trois options indiquées précédemment (en faisant un retrait, en obtenant une avance sur contrat ou en contractant un emprunt auprès d'un établissement financier).

Les entreprises, quant à elles, peuvent bénéficier de plusieurs manières de la souscription d'une d'assurance-vie permanente sur la tête d'un ou de plusieurs employés, partenaires ou actionnaires. Ce genre de contrat peut en effet :

- › servir de garantie pour un prêt d'entreprise
- › couvrir les pertes commerciales prévues en cas de décès ou de départ à la retraite d'un collaborateur essentiel ou d'un propriétaire exploitant;

¹ Se reporter au glossaire pour plus de détails.

- › fournir, en franchise d'impôt, les fonds nécessaires à l'exécution d'une convention d'achat et de vente ou au rachat de la part d'un actionnaire décédé;
- › accumuler, en report d'impôt, les fonds nécessaires à l'achat de la part d'un associé ou d'un actionnaire qui prend sa retraite;
- › financer le revenu de retraite d'un actionnaire actif.

Nous examinons certaines de ces stratégies de plus près dans la section intitulée «Principales stratégies de création d'un effet de levier pour les sociétés et leurs actionnaires».

ACCÈS DIRECT À LA VALEUR DE RACHAT : RETRAIT OU AVANCE SUR CONTRAT

Le propriétaire de contrat qui veut accéder directement à la valeur de rachat du contrat a deux possibilités : le retrait ou l'avance sur contrat.

RETRAITS

La plupart des contrats comportant une valeur de rachat permettent qu'on retire des fonds du contrat n'importe quand. Toutefois, les retraits entraînent des conséquences fiscales.

Tout d'abord, les retraits sont définitifs et ne peuvent être remboursés à l'assureur. Il en résulte que les versements ultérieurs seront considérés comme une nouvelle prime et qu'ils devront être conformes aux dispositions du contrat et de la Loi de l'impôt sur le revenu (Canada) pour maintenir le caractère exonéré du contrat.

Deuxièmement, il se peut que la totalité ou une partie du retrait soit assujettie à l'impôt en vertu de l'article 148 de la Loi de l'impôt sur le revenu. Dès que la valeur de rachat d'un contrat excède le coût de base rajusté de ce contrat (CBR), les retraits deviennent imposables. La partie imposable d'un retrait est égale au rapport entre le montant du retrait et la valeur totale du compte du contrat, multiplié par le gain total du contrat au moment du retrait. Par exemple, si la valeur de rachat est constituée à 30 % de CBR non imposable et que les 70 % restants sont imposables, 30 % du retrait sera considéré comme un retrait de CBR non imposable et 70 % du retrait sera imposable.

Avec le temps, le CBR du contrat d'assurance-vie sera réduit à zéro. À ce moment-là, les retraits sont entièrement imposables.

AVANCES SUR CONTRAT

La plupart des contrats comportant une valeur de rachat permettent au propriétaire de demander à l'assureur une avance sur la valeur de rachat du contrat. Cette opération est généralement perçue comme étant un prêt, mais il s'agit en fait d'une avance sur le capital-décès payable en vertu du contrat d'assurance. Les exigences et obligations juridiques que créent les avances sur contrat diffèrent de celles auxquelles doit se conformer la personne qui cède un contrat comportant une valeur de rachat en garantie d'une marge de crédit ou d'un prêt consenti par un établissement financier.

Les avances sur contrat dont le montant n'excède pas le CBR du contrat ne sont pas imposables; elles ont pour conséquence de réduire le CBR du contrat. Si l'avance sur contrat dépasse le CBR du contrat, l'excédent de l'avance par rapport au CBR est entièrement imposable². L'imposition n'est pas proportionnelle comme dans le cas des retraits.

Contrairement aux retraits, les montants obtenus par avance sur contrat peuvent être remboursés. Si l'avance n'était pas imposable, le remboursement augmentera simplement le CBR du contrat. Si une partie de l'avance était imposable, le montant remboursé pourra être déduit du revenu du propriétaire du contrat à concurrence du montant qui avait été imposé. Le remboursement, moins la partie déductible du revenu, augmentera le CBR du contrat.

² Voir le paragraphe 148(9) de la LIR.

ACCÈS INDIRECT À LA VALEUR DE RACHAT : EMPRUNT AUPRÈS D'UN ÉTABLISSEMENT FINANCIER (CRÉATION D'UN EFFET DE LEVIER)

La troisième façon d'accéder à la valeur de rachat d'un contrat d'assurance consiste à utiliser la valeur de rachat du contrat comme garantie d'un prêt consenti par un établissement financier. C'est donc utiliser le contrat d'assurance pour créer un effet de levier financier.

Cette démarche a l'avantage qu'en vertu des lois fiscales actuelles, le prêt ne constitue pas un revenu imposable. En outre, l'intérêt du prêt peut être déductible du revenu imposable si le prêt sert à produire un revenu d'entreprise ou de biens.

Si l'établissement financier exige que le contrat d'assurance lui soit cédé pour accorder le prêt, une partie du coût de l'assurance peut être déductible du revenu imposable. Le montant qui est déductible est la moindre des sommes suivantes : la prime payée ou le coût net de l'assurance pure (CNAP), conformément à l'alinéa 20(1)e.2) de la LIR.

Le contrat de prêt passé avec l'établissement financier décrira les modalités du remboursement du prêt. Dans certains cas, l'emprunteur peut devoir rembourser le capital ou payer de l'intérêt sur le solde impayé. Les risques associés à la création d'un effet de levier sont décrits dans la section intitulée «Risques de l'effet de levier» du présent guide, à la page 17.

N'oubliez pas que les contrats d'assurance-vie comportant une valeur de rachat constituent un des meilleurs outils de croissance de l'épargne à long terme, que votre client décide ou non d'utiliser son contrat d'assurance pour créer un effet de levier. Dans la plupart des cas, de nombreuses années s'écouleront avant que le client décide de faire des retraits, d'obtenir une avance sur contrat ou d'avoir recours à l'effet de levier. Vous pourrez faire une nouvelle évaluation des risques à ce moment-là. Quelle que soit la décision du client, le report de l'impôt sur la croissance du compte du contrat et l'exonération d'impôt du capital-décès sont des acquis dont il bénéficie.

La structure de base de l'effet de levier est la même, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises. Au moment de la demande de prêt, l'établissement financier prend le contrat d'assurance en garantie du prêt ou de la marge de crédit consentis, par le biais d'une cession en garantie ou d'une hypothèque mobilière au Québec.

Le montant maximum du prêt est un pourcentage déterminé de la valeur de rachat du contrat; généralement entre 50 % et 90 %, selon les options de placement choisies par le propriétaire du contrat. Dans la plupart des cas, plus les placements sont prudents, plus le plafond du prêt est élevé. Selon les dispositions du prêt et selon le prêteur, l'intérêt sur le prêt peut être payé annuellement ou s'ajouter au solde du prêt. Étant donné que le taux de rendement du contrat d'assurance-vie peut être inférieur au taux d'intérêt du prêt, il est possible que le solde du prêt excède la valeur de rachat du contrat. Dans cette éventualité, l'établissement financier pourrait exiger des garanties supplémentaires ou le remboursement partiel du prêt (voir «Risques de l'effet de levier»).

La cession de garanties supplémentaires peut aussi constituer un risque si la déduction du CNAP de l'assurance-vie était une composante de l'intérêt financier de la stratégie. Les garanties excédentaires ne sont pas directement liées à la déductibilité des primes d'assurance. Elles peuvent cependant entraîner le plafonnement ou le refus de la déduction si l'Agence du revenu du Canada doute que la cession du contrat soit une condition véritable du prêt.

Le fait de fournir des garanties supplémentaires peut aussi influencer la déduction des coûts de l'assurance en vertu de l'alinéa 20(1)e.2) de la LIR. La déduction est calculée en fonction du pourcentage du montant du prêt par rapport au montant de l'assurance. Lorsqu'il faut fournir des garanties supplémentaires, ce pourcentage se trouve réduit.

Au décès de la personne assurée, l'établissement financier est créancier prioritaire du capital-décès. Lorsque le prêt est entièrement remboursé, le solde éventuel du capital-décès va au bénéficiaire désigné, au propriétaire du contrat ou à la succession s'il n'y a pas de bénéficiaire désigné.

CRÉATION D'UN EFFET DE LEVIER : ÉTUDE PLUS APPROFONDIE DU PROCESSUS

MÉTHODE RAPIDE DE CALCUL DU PRÊT

Lorsque l'établissement financier calcule le montant du prêt, il s'assure que le solde du prêt n'excèdera jamais le pourcentage maximum autorisé de la valeur de rachat du contrat avant la date présumée du décès.

Principales étapes du calcul :

- › On détermine la date présumée du décès de la personne assurée, en fonction des hypothèses actuarielles qu'on peut obtenir de l'assureur. Cependant, l'établissement financier n'est pas obligé d'utiliser les hypothèses de l'assureur; il peut poser ses propres hypothèses.
- › On estime la valeur de rachat du contrat au décès, en fonction de la date présumée du décès et du rendement futur prévu des placements. En général, on peut utiliser un aperçu de contrat pour estimer la valeur de rachat. Cependant, étant donné l'incertitude des prévisions relatives à la date du décès et aux rendements futurs, il est recommandé de faire plusieurs aperçus utilisant diverses dates de décès et divers taux de rendement.
- › L'établissement financier fixe le montant maximum du prêt à un certain pourcentage de la valeur de rachat prévue (généralement 50 % de la valeur de rachat du contrat si celle-ci est investie dans des comptes d'actions et à concurrence de 90 % si elle est investie dans des placements garantis).
- › Il calcule ensuite le montant annuel du prêt en fonction de la prévision d'un taux d'intérêt moyen à long terme sur le solde du prêt.

Les risques associés à la création d'un effet de levier découlent en grande partie du fait que le calcul du prêt repose sur des hypothèses qui, par la suite, peuvent s'avérer inexactes, comme les taux d'intérêt prévus ou la date présumée du décès de l'assuré.

Les tables de mortalité, par exemple, sont fondées sur des espérances de vie moyennes ou médianes. Environ 50 % de la population mourra avant d'atteindre l'âge correspondant à l'espérance de vie et 50 % vivra au-delà de ce point. Si la personne assurée dépasse l'espérance de vie, le solde du prêt pourrait excéder le pourcentage de la valeur de rachat que la banque avait fixé comme plafond. Dans ce cas, la banque pourrait demander une garantie supplémentaire, faute de quoi elle pourrait exiger le remboursement d'une partie ou de la totalité du prêt. Les antécédents familiaux peuvent être utiles pour évaluer le risque de dépassement de l'espérance de vie.

DISTINCTION ENTRE UNE CESSION EN GARANTIE ET UNE HYPOTHÈQUE MOBILIÈRE

Exception faite du Québec, la garantie d'un prêt au moyen d'un contrat d'assurance se fait par une cession en garantie. En sa qualité de cessionnaire, l'établissement financier ne devient pas propriétaire du contrat, mais il peut s'opposer à toute opération portant sur le contrat d'assurance, qui réduirait la sécurité de la garantie. Si l'emprunteur ne respecte pas les conditions du prêt pendant que la personne assurée est encore en vie, le prêteur peut prendre certaines mesures, notamment demander la résiliation du contrat et encaisser sa valeur de rachat, de manière à recouvrer le montant qu'il a prêté. D'autre part, le prêteur a droit au produit du contrat, à concurrence du solde du prêt, au décès de la personne assurée, si le prêt est toujours en souffrance à ce moment.

Au Québec, pour utiliser de l'assurance-vie en garantie d'un prêt, il faut avoir recours à une hypothèque mobilière. Pas plus que la cession en garantie, l'hypothèque mobilière n'entraîne le transfert du droit de propriété sur le contrat. Elle offre plutôt une garantie de remboursement du prêt en accordant au prêteur un certain droit au contrat et ce droit correspond au solde du prêt.

Dans le passé, l'ARC était d'avis que la société qui avait contracté le prêt n'avait pas le droit d'inscrire à son compte de dividende en capital (CDC) la partie du capital-décès qui servait à rembourser le prêt au décès de la personne assurée. C'était un inconvénient de la stratégie de création d'un effet de levier. Cependant, l'ARC est revenue sur sa position et permet maintenant à la société débitrice de porter au crédit de son CDC la totalité du capital-décès (moins le coût de base rajusté du contrat)³.

DEUX EXEMPLES DE CRÉATION D'UN EFFET DE LEVIER

Voyons deux exemples de création d'un effet de levier avec un contrat d'assurance-vie souscrit par un particulier. En considérant les exemples ci-dessous, n'oubliez pas que le montant que votre client peut obtenir n'est qu'une facette des choses – il n'est pas automatiquement plus avantageux de choisir un retrait simplement parce que le retrait donne accès à un montant plus important que le prêt. Souvenez-vous aussi que des hypothèses légèrement différentes peuvent produire des résultats très dissemblables. Donnez plusieurs aperçus à votre client, qui comportent des hypothèses de rendement et d'espérance de vie variées. D'autre part, les caractéristiques du contrat d'assurance peuvent aussi se répercuter sur la comparaison (par exemple, contrat à montant d'assurance uniforme ou à montant d'assurance plus compte du contrat). Enfin, souvenez-vous qu'il est également important que le client ait le bon montant d'assurance-vie, dans un contrat qui réponde à ses besoins. Que le client décide ou non d'utiliser les valeurs de son contrat sous forme d'avance, de retraits ou d'un prêt, il a toujours besoin d'un capital-décès approprié à un prix abordable.

Examinons cet exemple et comparons le revenu selon deux scénarios différents.

1. La personne assurée fait un retrait annuel sur la valeur du contrat d'assurance.
2. La personne assurée utilise son contrat d'assurance comme garantie et reçoit un prêt annuel d'un établissement financier (l'intérêt sur le prêt n'est pas déductible du revenu imposable).

³ Interprétations techniques de l'ARC 2002-0122944F.

Hypothèses

Personne assurée	Homme non fumeur, 50 ans
Assurance-vie	Universelle Sun Life , 1 000 000 \$, montant d'assurance plus le compte du contrat*, avec boni sur placements
Exonération	Augmentation du montant d'assurance, puis diminution; verser la partie non exonérée au compte accessoire**
Coût de l'assurance	Temporaire à coût uniforme
Paiements versés au contrat	50 000 \$ pendant 15 ans (pas garantis)
Taux d'intérêt du contrat	5 % (non garanti)
Espérance de vie à 65 ans	82 ans
Besoin de revenu de retraite supplémentaire	Revenu maximum pendant 10 ans, de 66 ans à 75 ans
Taux d'intérêt du prêt	7 % (2 % de plus que le taux d'intérêt du contrat)
Coefficient maximum du prêt	90 % de la valeur de rachat
Taux marginal d'impôt	45 %

* L'option «montant d'assurance plus le compte du contrat» produit un capital-décès plus élevé, mais une valeur de rachat légèrement moins élevée que l'option «montant d'assurance uniforme»

** L'argent qui se trouve dans le compte accessoire gagne un intérêt imposable.

Note : voir page 18 pour des renseignements importants sur les risques financiers.

EXEMPLE N° 1

Le client atteint l'âge prévu par l'espérance de vie. Lorsqu'il arrête de verser des paiements au contrat, il en retire de l'argent ou contracte un prêt, selon le cas, chaque année pendant 10 ans. Après cela, il ne retire plus d'argent du contrat ou ne contracte plus de prêts contre la valeur de rachat du contrat. Quels sont les résultats financiers pour le client et sa succession?

Espérance de vie à 65 ans : 82 ans

	1. Retraits annuels	2. Prêts annuels
Revenu après impôt	75 545 \$	79 832 \$

Valeur successorale à 82 ans

	1. Retraits annuels	2. Prêts annuels
Capital-décès	1 114 211 \$	3 105 729 \$
Solde du prêt	0	1 895 152 \$
Valeur successorale nette	1 114 211 \$	1 210 577 \$

Note : L'exemple montre les retraits annuels après impôt. Les prêts annuels sont consentis par un établissement financier et ne sont pas imposables. Cependant, s'il fallait résilier le contrat pour rembourser le solde du prêt, la différence entre la valeur de rachat du contrat et son coût de base rajusté serait imposée comme revenu du client.

Comme nous l'avons indiqué plus tôt, 50 % des clients vivront au-delà de l'espérance de vie prévue. Si le client a reçu des prêts annuels d'un établissement financier et qu'il vit au-delà de 82 ans, il devra fournir une garantie supplémentaire pour que le prêt reste en règle.

EXEMPLE N° 2

On peut tenir compte du risque que représente le fait de vivre au-delà de l'espérance de vie et d'être obligé de fournir une garantie supplémentaire en faisant un aperçu avec l'hypothèse d'un décès plus tardif, ce qui entraîne des prêts annuels moins élevés. Supposons que la personne assurée vivra jusqu'à 100 ans, sans changer quoi que ce soit aux autres hypothèses.

Décès à 100 ans

	1. Retraits annuels	2. Prêts annuels
Revenu après impôt	75 545 \$	58 161 \$

Valeur successorale à 100 ans

	1. Retraits annuels	2. Prêts annuels
Capital-décès	1 001 553 \$	6 185 141 \$
Solde du prêt	0	4 666 666 \$
Valeur successorale nette	1 001 553 \$	1 518 475 \$

Conclusion

Dans le deuxième exemple, le propriétaire du contrat conserve le même revenu après impôt provenant de ses retraits pendant la même période que dans le premier exemple. L'hypothèse d'une plus grande longévité ne change pas sa capacité de faire des retraits dans cet exemple (ceci pourrait changer si nous changions les hypothèses). Même après avoir arrêté de verser des fonds au contrat et avoir retiré de l'argent du contrat, il reste assez de valeur de rachat pour garder un capital-décès réduit jusqu'à 100 ans.

Cependant, on voit clairement que le montant que le client peut emprunter est très différent lorsqu'on change la date prévue du décès. Si l'on fixe la date prévue du décès à 100 ans, le prêt annuel maximal baisse considérablement (de 79 832 \$ à 58 161 \$).

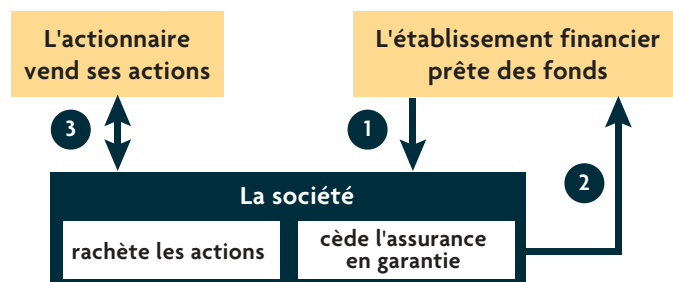
Il y a au moins 3 raisons pour expliquer cette différence. D'abord, l'intérêt du prêt n'est pas payé; il s'ajoute à la dette en souffrance. Comme la personne assurée vivra beaucoup plus longtemps dans le deuxième exemple que dans le premier, les prêts annuels doivent être moins élevés pour que le solde total du prêt n'excède pas 90 % de la valeur de rachat du contrat avant qu'elle n'atteigne 100 ans. Deuxièmement, au fur et à mesure que la personne assurée avance en âge, le coût de mortalité augmente, ce qui réduit davantage la valeur de rachat que lorsqu'elle était plus jeune. Là encore, pour protéger la garantie offerte à la banque, les prêts annuels doivent rester moins élevés. Troisièmement, le prêt est présumé augmenter à un taux qui dépasse de 2 % la croissance présumée de la valeur de rachat du contrat (même sans tenir compte de l'augmentation des coûts de mortalité). Si, contrairement à l'hypothèse, le taux d'intérêt du prêt était inférieur à la croissance de la valeur de rachat du contrat, les prêts annuels pourraient être plus élevés.

Cette discussion ne devrait pas nous faire conclure qu'il est «préférable» de retirer du comptant du contrat que de créer un effet de levier (ou vice-versa). Il faut plutôt utiliser ces exemples pour montrer comment fonctionne l'effet de levier et illustrer les répercussions des diverses démarches utilisées pour atténuer certains risques inhérents à la stratégie de levier financier. Le client devra déterminer s'il veut avoir accès à la valeur de rachat du contrat et, si oui, quelle stratégie lui conviendra le mieux, étant donné ses besoins et sa tolérance au risque.

PRINCIPALES STRATÉGIES DE CRÉATION D'UN EFFET DE LEVIER POUR LES SOCIÉTÉS ET LEURS ACTIONNAIRES

Voici un aperçu des principales possibilités de création d'un levier financier pour les sociétés.

Rachat des actions



Rachat de la part d'un associé ou des actions d'un actionnaire

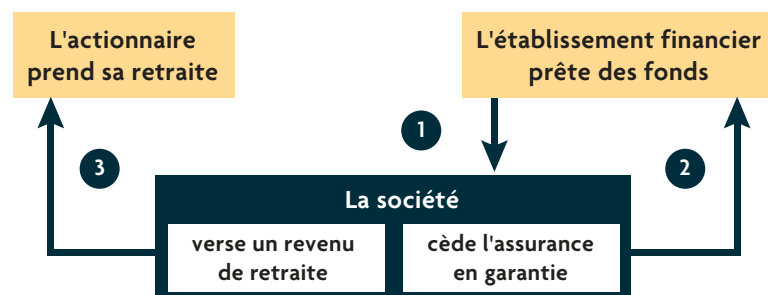
La valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie peut procurer les fonds nécessaires au rachat des parts d'un associé qui part à la retraite ou qui souffre d'une invalidité, ou à l'acquisition des actions d'un actionnaire principal d'une société privée. Au décès d'un associé ou d'un actionnaire, le capital-décès peut servir à acquérir les parts ou les actions de la personne décédée.

Pour créer un effet de levier

1. L'entreprise obtient un prêt d'un établissement financier.
2. Elle utilise le contrat d'assurance comme garantie du prêt consenti.
3. Les sommes prêtées fournissent les fonds nécessaires au rachat. Au décès de l'associé ou de l'actionnaire, le prêt est remboursé au moyen du capital-décès.

Si le capital-décès excède le coût de base rajusté du contrat, l'excédent peut être porté au crédit du compte de dividende en capital (CDC) de la société, si les conditions d'admissibilité sont remplies. Cette méthode permet à la société de verser des dividendes libres d'impôt aux actionnaires restants. Bien que les sociétés de personnes ne disposent pas d'un CDC, le traitement fiscal est équivalent.

Versement d'une rente à la retraite



Versement d'une rente à un actionnaire

La valeur de rachat du contrat peut être utilisée également pour procurer une rente à un actionnaire retraité.

Pour créer un effet de levier :

1. La société obtient un prêt d'un établissement financier.
2. Elle utilise le contrat d'assurance comme garantie du prêt consenti.
3. La société verse à l'actionnaire une rente constituée grâce au produit du prêt.

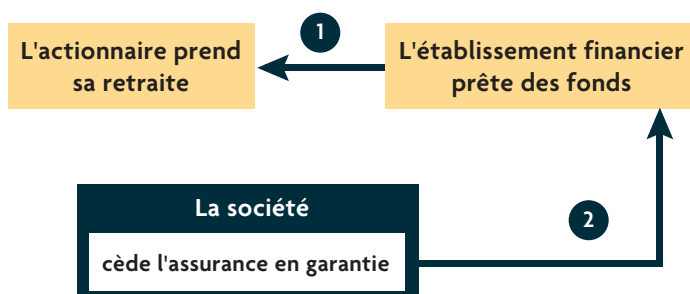
Bien que les versements de rente soient imposables pour l'actionnaire, il est rassurant de savoir que l'entreprise dispose des ressources nécessaires pour financer le revenu de retraite.

Au décès de l'actionnaire, la société peut utiliser le capital-décès pour rembourser le prêt. Si le capital-décès excède le solde du prêt, l'excédent revient à la société.

Cette stratégie risque d'être considérée comme une convention de retraite (CR). Voir page 21 pour de plus amples renseignements.

Prêt personnel et contrat d'assurance de société

Prêt personnel et contrat d'assurance de société (pendant la période de revenu)



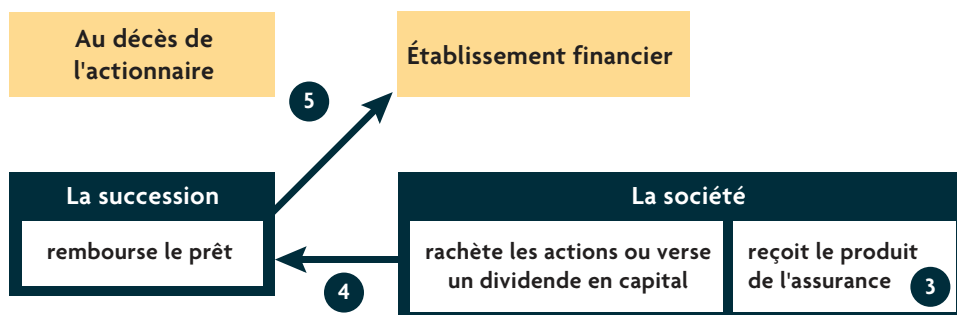
Prêt personnel obtenu en cédant le contrat d'assurance de la société en garantie

Pour créer un effet de levier :

1. Quand l'actionnaire assuré part à la retraite, il obtient un prêt personnel d'un établissement financier. Le montant du prêt versé à l'actionnaire n'est pas imposable.
2. La société cède à l'établissement financier le contrat d'assurance-vie établi sur la tête de l'actionnaire assuré en garantie du prêt personnel consenti.

Un mot de mise en garde - cette méthode donne généralement lieu à un avantage imposable pour l'actionnaire, qui correspond aux économies d'intérêt réalisées par l'emprunteur grâce à la garantie fournie ou aux frais de garantie qui seraient autrement payables. On peut réduire ce risque si l'emprunteur paie des frais de garantie à la société. Cependant, il faut étudier soigneusement les particularités de chaque situation pour s'assurer que la stratégie est fiscalement avantageuse.

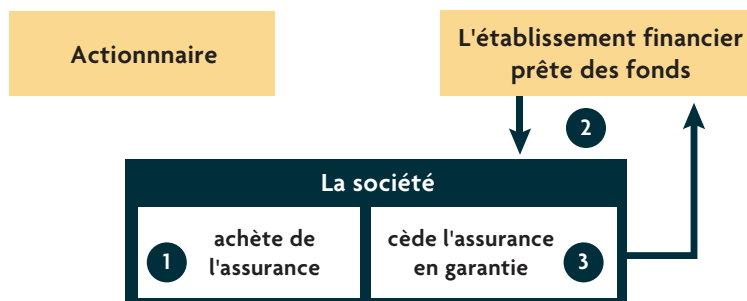
Prêt personnel et contrat d'assurance de société (après le décès)



3. Au décès de l'actionnaire, la société encaisse le capital-décès du contrat d'assurance.⁴
4. La société utilise ces sommes soit pour verser à la succession de l'actionnaire un dividende non imposable provenant du CDC, soit pour racheter la part de l'actionnaire en versant le montant du rachat à la succession.
5. La succession rembourse alors le prêt avec le montant que lui a versé la société.

Effet de levier immédiat pour le paiement de la prime

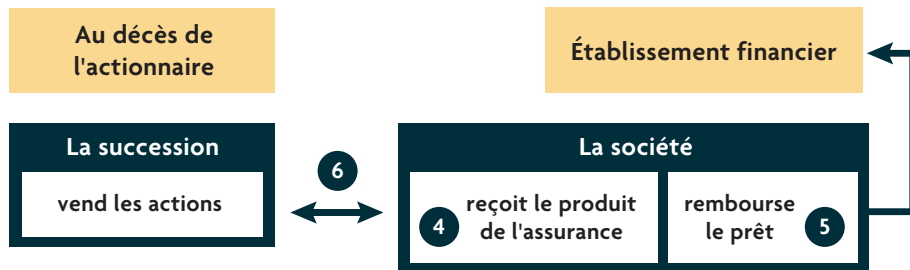
Effet de levier immédiat pour le paiement de la prime (pendant la période de revenu)



1. La société souscrit un contrat d'assurance-vie sur la tête d'un actionnaire.
2. Après l'établissement du contrat d'assurance-vie, la société obtient un prêt d'un établissement financier en vue d'augmenter son fonds de roulement. La société paie les primes tandis que la marge de crédit ou le prêt sert à renflouer son fonds de roulement.
3. Le contrat d'assurance-vie est cédé en garantie du prêt ou de la marge de crédit. La société utilise la valeur de rachat du contrat pour garantir le prêt ou la marge de crédit. Généralement, l'établissement financier exige d'autres garanties.

⁴ Comme nous l'avons mentionné plus tôt, la cession en garantie (l'hypothèque mobilière) fait de l'établissement financier le créancier prioritaire du capital-décès du contrat d'assurance. En général, l'établissement financier ne renonce à ce droit qu'en contrepartie de garanties supplémentaires. Mais si le capital-décès est versé directement de l'assureur à l'établissement financier pour rembourser le prêt de l'actionnaire, le remboursement du prêt peut être traité comme avantage à l'actionnaire et imposé en conséquence conformément au paragraphe 15(1) de la LIR. Les conseillers doivent veiller aux conséquences de ce genre d'arrangement et s'assurer que cette façon de procéder n'entraînera pas de conséquences fiscales indésirables puisque le remboursement du prêt se ferait autrement au moyen d'un dividende en capital qui, par définition, n'est pas imposable.

Effet de levier immédiat pour le paiement de la prime (après le décès)



4. Au décès de l'actionnaire, la société reçoit le capital-décès du contrat d'assurance-vie.
5. La société utilise le capital-décès du contrat pour rembourser le prêt ou la marge de crédit. Si le capital-décès excède le solde du prêt, l'excédent revient à la société.
6. La société utilise alors le solde disponible du capital-décès pour racheter la part de l'actionnaire.

Cette stratégie comporte certains risques : l'intérêt sur le prêt n'est pas déductible du revenu imposable si le prêt sert à payer les primes d'assurance ou à reconstituer le capital utilisé pour payer les primes. Cet arrangement pourrait être considéré comme une convention de retraite. Il importe donc de prendre toutes les précautions nécessaires en vue de réduire au minimum les risques qui y sont associés.

RISQUES DE L'EFFET DE LEVIER

Lorsqu'un particulier ou une entreprise souscrit un contrat d'assurance-vie comportant une valeur de rachat, il arrive souvent qu'ils n'aient pas besoin d'accéder à la valeur de rachat pendant de nombreuses années. Et, bien que le propriétaire du contrat bénéficie toujours de la protection d'assurance et de la croissance avec report d'impôt au cours de cette période, le fait de compter sur et, un jour, de réaliser la création d'un effet de levier présente certains risques.

Il est bon de savoir cependant qu'on peut gérer ces risques efficacement à condition de planifier avec soin et d'avoir recours aux conseils juridiques et fiscaux appropriés. Et, finalement, l'élément le plus important de la neutralisation du risque réside dans la possibilité de retirer la valeur de rachat du contrat, même si l'option d'effet de levier est envisagée et ensuite rejetée.

Voici les risques les plus importants associés à la création d'un effet de levier avec un contrat d'assurance-vie comportant une valeur de rachat.

RISQUES DE MORTALITÉ

Lorsqu'on utilise un contrat d'assurance-vie avec valeur de rachat pour garantir un prêt (ou une marge de crédit), celui-ci est plafonné à un certain montant, comme c'est le cas de n'importe quel autre prêt garanti. Le prêt sera structuré de telle manière que, selon les hypothèses financières qui ont été posées, le solde du prêt n'atteindra jamais ce plafond avant la date prévue du décès. Si les paiements d'intérêt s'ajoutent au solde du prêt (ce qui est généralement le cas lorsque l'intérêt n'est pas déductible du revenu imposable), le prêt consenti sera moins élevé que si l'intérêt n'est pas capitalisé.

Le risque encouru sur le plan de la mortalité devient une réalité lorsque la durée de vie de la personne assurée dépasse la date prévue du décès. Les tables de mortalité indiquent l'espérance de vie moyenne - c'est-à-dire que 50 % des gens vivront plus longtemps que l'espérance de vie ne le prévoyait. Dans ces circonstances, le solde du prêt commencera à dépasser le pourcentage maximum autorisé de la valeur de rachat du contrat. À ce moment-là, le propriétaire du contrat devra fournir une garantie supplémentaire ou rembourser une fraction du solde du prêt. S'il ne peut pas honorer ses obligations, l'établissement financier a le droit de l'obliger à résilier le contrat.

Cette situation pourrait être désastreuse pour le propriétaire du contrat parce qu'il devrait payer l'impôt sur le gain sur contrat éventuel (valeur de rachat du contrat moins son coût de base rajusté). Une fraction importante de la valeur de rachat, voire la totalité dans certains cas, servira à rembourser le prêt. Il se pourrait qu'il ne reste rien pour payer l'impôt relatif au gain sur contrat, si bien que le client pourrait être obligé de liquider d'autres actifs.

Le propriétaire du contrat peut, bien sûr, prendre des mesures en vue d'éviter le rachat du contrat avant le décès de l'assuré. Il peut céder des actifs supplémentaires en garantie du prêt, rembourser une fraction du prêt avec des fonds d'une autre provenance ou, tout simplement, payer chaque année une partie des intérêts sur le prêt. Comme nous l'avons mentionné plus tôt, ces options n'existeront que si le propriétaire du contrat dispose d'autres actifs ou de sources de revenu suffisantes.

Pour réduire au départ le risque encouru sur le plan de la mortalité, il importe de fonder la date de décès projetée sur des hypothèses prudentes. Si on utilise l'espérance de vie, celle-ci doit être basée sur l'âge de la personne assurée au moment du prêt et non sur son âge au moment de la souscription du contrat. Ceci dit, l'espérance de vie est une moyenne mathématique et il est tout à fait possible que la durée de vie de l'assuré dépasse l'espérance de vie. Une méthode efficace pour réduire le risque sur le plan de la mortalité lorsqu'on a recours à une stratégie d'effet de levier consiste à utiliser une date de décès plus lointaine - correspondant par exemple aux 100 ans de la personne assurée.

RISQUES FINANCIERS

Les stratégies d'effet de levier présentent non seulement des risques sur le plan de la mortalité mais également sur le plan financier.

Élargissement de l'écart entre le taux d'intérêt du prêt et le taux de rendement du contrat

La possibilité d'élargissement de l'écart entre le taux d'intérêt du prêt et le taux de rendement du contrat représente le risque le plus important sur le plan financier.

Au moment de la négociation du prêt, on pose certaines hypothèses quant au taux d'intérêt du prêt et au taux de rendement du contrat. On présume généralement que le taux d'intérêt du prêt excédera le taux de rendement escompté du contrat de 1 à 3 %. Si, par la suite, l'écart se creuse en raison d'intérêts plus élevés ou d'un rendement plus faible, le solde cumulatif du prêt «rattrapera» la valeur de rachat du contrat plus rapidement que prévu. Plus l'écart entre les deux taux sera grand, plus ce processus s'accélénera.

Si le solde du prêt dépasse le maximum autorisé par l'établissement financier, ce dernier pourra exiger des garanties supplémentaires ou le remboursement d'une partie du prêt, ou exiger le rachat du contrat pour que le prêt soit remboursé. Une estimation prudente du taux de rendement et des taux d'intérêt permettra d'atténuer ce risque financier.

L'établissement financier peut exiger que l'emprunteur investisse la valeur du compte du contrat dans des comptes à intérêt garanti ou dans des comptes de placement qui fournissent des taux de rendement plus stables après l'établissement du prêt. Si un compte de placement produit un rendement négatif, la stratégie d'effet de levier risque d'être compromise et le prêt ou la marge de crédit pourraient devoir être remboursés beaucoup plus tôt que prévu.

Modifications des pratiques commerciales de l'établissement financier

Bien que de nombreux établissements financiers consentent des prêts garantis par la valeur de rachat des contrats d'assurance-vie, rien ne garantit qu'ils le feront encore lorsque le moment sera venu de négocier un emprunt.

Si les établissements financiers refusent d'accorder ce genre de prêt dans l'avenir, les propriétaires de contrat devront avoir recours à des avances sur contrat ou à des retraits pour combler leurs besoins financiers.

Modifications des exigences de l'établissement financier en matière de prêts

Le propriétaire de contrat qui souhaite obtenir un prêt garanti doit satisfaire aux exigences habituelles de l'établissement financier. Rien ne garantit que le propriétaire de contrat qui remplit les conditions d'octroi du prêt au moment de la souscription du contrat d'assurance les remplisse encore quelques années plus tard, car les exigences de l'établissement financier ou la situation financière du propriétaire pourraient avoir changé. Par exemple, l'existence de fréquents problèmes financiers, des antécédents défavorables en matière de crédit ou une faillite antérieure peuvent justifier le rejet d'une demande de prêt.

En outre, il arrive que l'établissement financier exige une réévaluation périodique de tout prêt ou marge de crédit déjà consentis. Cette pratique pourrait obliger le propriétaire de contrat à rembourser la totalité du prêt, à fournir des garanties supplémentaires ou à faire des paiements sur les intérêts ou sur le capital. Une autre option serait de changer de prêteur. Mais cette démarche peut entraîner des frais supplémentaires et des changements importants des conditions du prêt.

RISQUES FISCAUX

La stratégie de création d'un effet de levier comporte plusieurs risques fiscaux.

Un contexte fiscal en évolution constante

Les lois fiscales changent souvent. À en juger par l'expérience passée, de nombreuses lois fiscales auront changé dans 20 ans. Le traitement fiscal des prêts, de la déductibilité de l'intérêt et des contrats d'assurance-vie pourrait changer dans l'avenir sans protection des droits acquis. Suite à des décisions importantes des tribunaux sur ces questions, le ministère des Finances du Canada a déjà tenté de changer ces règles à plusieurs reprises durant les 20 dernières années. Les dernières propositions en ce sens ne se sont pas concrétisées.

Disposition générale anti-évitement (DGAE)

De plus, l'ARC pourrait invoquer la Disposition générale anti-évitement de l'article 245 de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

Plus précisément, le paragraphe 245(3) définit l'opération d'évitement comme suit : «opération dont, sans le présent article, découlerait, directement ou indirectement, un avantage fiscal, sauf s'il est raisonnable de considérer que l'opération est principalement effectuée pour des objets véritables — l'obtention de l'avantage fiscal n'étant pas considérée comme un objet véritable».

La source d'inquiétude tient au fait que l'ARC pourrait appliquer les règles de la DGAE, dans les situations où l'ARC le juge approprié, pour considérer un prêt en garantie comme étant une avance sur contrat. Les sommes reçues comme avance sur contrat sont libres d'impôt pourvu que les fonds empruntés ne dépassent pas le CBR du contrat, mais elles sont imposables si ces fonds dépassent le CBR. Il n'y a aucun impôt sur les sommes reçues comme prêts en garantie.

Cependant, l'ARC a également pris la précaution de préciser qu'elle n'estime pas que tous les prêts en garantie doivent être automatiquement traités comme des avances sur contrat :

Généralement, nous n'arrivons pas à la conclusion qu'une avance sur contrat a été prise lorsqu'il y a la cession d'un contrat d'assurance-vie en garantie pour un emprunt auprès de l'assureur ou d'une société liée à l'assureur. Néanmoins, il ne peut être déterminé si un emprunt en particulier est une avance sur contrat qu'après avoir examiné les dispositions générales qui s'appliquent à ce contrat⁵.

Les clients devraient documenter avec grand soin les raisons entourant la cession du contrat en garantie d'un prêt et discuter de cette opération avec leur fiscaliste.

⁵ Document 9606425 de l'ARC, daté du 9 avril 1996 (notre traduction).

RISQUE RELATIF AUX CONVENTIONS DE RETRAITE

Le recours à un effet de levier dans certaines situations d'entreprise pourrait également tomber sous le coup des règles relatives aux conventions de retraite. C'est le cas lorsqu'un employeur acquiert des droits sur un contrat d'assurance-vie qui est considéré comme ayant été souscrit pour financer la rente de retraite d'un employé. Les règles qui régissent les conventions de retraite exigent qu'un impôt remboursable de 50 % soit versé sur toutes les cotisations aux conventions de retraite et sur tous les revenus qu'elles produisent.

Étant donné les règles des conventions de retraite, il n'est pas recommandé d'utiliser un contrat d'assurance-vie dont la société est propriétaire pour financer le revenu de retraite des collaborateurs essentiels, à moins que l'entreprise souhaite faire de l'arrangement une convention de retraite. Dans la plupart des autres situations, comme par exemple lorsqu'il s'agit de procurer un revenu de retraite à un actionnaire, un arrangement structuré de manière appropriée permet d'éviter l'assujettissement aux règles onéreuses des conventions de retraite. Pour répondre aux besoins de revenu de retraite d'un collaborateur essentiel, on pourrait avoir recours à un contrat d'assurance détenu par l'assuré ou à une convention de partage des coûts et des bénéfices comme le Compte de retraite Élite de la Sun Life⁶.

⁶ Voir le document de la Sun Life «Partage des intérêts dans un contrat d'assurance-vie – Guide à l'intention des avocats et des comptables» (820-3300)

GLOSSAIRE

Agence du revenu du Canada (ARC)

L'ARC est chargée d'administrer les lois fiscales pour le gouvernement fédéral et pour la plupart des provinces et des territoires. Elle administre aussi divers programmes sociaux et économiques intégrés à l'administration de l'impôt.

Avance sur contrat

Les contrats d'assurance-vie comportant une valeur de rachat peuvent offrir au propriétaire la possibilité d'obtenir une avance sur le capital-décès prévu par le contrat. La plupart des gens (aussi bien les conseillers que les clients), lorsqu'ils utilisent le terme «avance sur contrat», considèrent qu'il s'agit d'une forme d'emprunt.

Bien que les avances sur contrat soient perçues comme un genre de prêt, cette forme d'accès à la valeur de rachat du contrat, n'est pas assujettie aux mêmes exigences et obligations que la cession en garantie d'un contrat pour obtenir une marge de crédit ou un prêt d'un établissement financier. Comme les prêts consentis par les établissements financiers, les avances donnent lieu au paiement d'intérêts. L'avance est imposable dans la mesure où son montant dépasse le coût de base rajusté du contrat.

Cession en garantie

Dans les provinces et les territoires régis par la common law, le propriétaire d'un contrat d'assurance-vie peut utiliser celui-ci comme garantie d'un prêt ou d'une marge de crédit. Le propriétaire du contrat n'est pas autorisé à céder le contrat ou à en disposer de quelque manière que ce soit sans avoir au préalable obtenu le consentement du prêteur ou remboursé le prêt ou la marge de crédit. Cette opération est parfois appelée «cession partielle».

Compte de dividende en capital (CDC)

Le compte de dividende en capital est un compte fiscal théorique faisant partie du système d'intégration des impôts et auquel les sociétés peuvent créditer certaines rentrées de capital, ainsi que le produit des contrats d'assurance-vie. Les caractéristiques du CDC permettent à la société de verser des dividendes non imposables à ses actionnaires.

Seules les sociétés privées qui exercent leur activité au Canada peuvent établir un CDC. Voici quelques critères essentiels qui permettent de déterminer si une société a droit à un CDC; cependant, la décision finale est du ressort des conseillers juridiques, fiscaux et comptables du client :

- La société doit être une société privée. C'est-à-dire que la société n'est pas sous le contrôle direct ou indirect d'une ou plusieurs sociétés publiques (voir le paragraphe 89(1) de la LIR).
- Il n'est pas obligatoire que la société soit sous contrôle canadien, mais elle doit résider au Canada.
- La société doit recevoir des sommes non imposables, comme la partie non imposable d'un gain en capital moins la partie non déductible d'une perte en capital, qu'elle porte au crédit du CDC. Lorsqu'une société reçoit le capital-décès d'un contrat d'assurance-vie, le capital-décès moins le coût de base rajusté du contrat d'assurance est porté au crédit du CDC.
- Si un actionnaire a transféré le contrat à la société avant le 22 mars 2016, le montant du capital-décès qui correspond à ce que la société a payé pour le contrat moins la valeur de rachat au moment du transfert ne peut pas être enregistré dans le compte de dividende en capital de la société.

Une société privée canadienne peut choisir de verser un dividende en capital à ses actionnaires (voir le paragraphe 83(2) de la LIR). Le dividende n'est pas imposable pour les actionnaires de la société qui résident au Canada, à concurrence du crédit porté au CDC, et n'est pas inclus dans le calcul du revenu de ces actionnaires. Ce traitement fiscal particulièrement avantageux est réservé aux actionnaires qui résident au Canada; le dividende en capital payé aux actionnaires non résidents est assujetti à une retenue d'impôt de 25 %.

Contrat d'assurance-vie comportant une valeur de rachat ou contrat comportant une valeur de rachat

L'assurance-vie permanente peut procurer à la fois une protection d'assurance-vie et une croissance de la valeur de rachat du contrat. Pour les besoins du présent guide, les termes «contrat d'assurance-vie comportant une valeur de rachat» et «contrat comportant une valeur de rachat» désignent les contrats d'assurance-vie qui sont exonérés de l'imposition annuelle de la croissance de la valeur de rachat du contrat en vertu des dispositions de la Loi de l'impôt sur le revenu.

Convention de retraite

Les conventions de retraite sont des arrangements établis par l'employeur ou un ancien employeur pour fournir un revenu de retraite à un employé ou à un ancien employé. Aux termes de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, 50 % de tous les fonds versés à la convention de retraite et 50 % de tous les revenus et les gains de la convention de retraite doivent être versés à l'ARC qui les garde dans un compte d'impôt remboursable. Une fois que l'employé commence à recevoir le revenu de retraite, le compte d'impôt remboursable rembourse un dollar pour chaque paiement de 2 \$ versé à l'employé. Les dispositions de la LIR sur les conventions de retraite considèrent qu'il y a convention de retraite lorsque l'employeur est obligé de fournir un revenu de retraite et acquiert un contrat d'assurance-vie pour financer les prestations qu'il devra verser à la retraite de l'employé.

L'ARC peut déterminer l'existence d'une convention de retraite des années après que la structure a été établie, ce qui peut donner lieu à des dettes fiscales rétroactives considérables.

Coût de base rajusté (CBR)

On détermine le coût de base rajusté d'un contrat d'assurance-vie au moyen d'une formule complexe qui tient compte des versements au contrat, des retraits ou des avances, des participations et du coût net de l'assurance pure se rapportant au contrat. Le paragraphe 148(9) de la LIR définit le coût de base rajusté d'un contrat d'assurance-vie.

En simplifiant à l'extrême et en supposant que le contrat n'ait fait l'objet d'aucun retrait ni d'aucune avance ou paiement comptant de participations, la définition suivante peut s'appliquer au coût de base rajusté de la plupart des contrats :

Contrats souscrits avant le 2 décembre 1982

Total des primes payées

Contrats souscrits après le 1^{er} décembre 1982

Total des primes payées

Moins : Coût net de l'assurance pure

Le total des primes versées fait augmenter le CBR et le coût annuel net de l'assurance pure le fait baisser. Le CNAP augmente généralement chaque année et finit par dépasser la prime ou le versement effectué, le cas échéant. De ce fait, le CBR d'un contrat augmente en général au cours des premières années d'assurance, puis il diminue pour devenir nul après un certain nombre d'années. Lorsque le CBR est réduit à zéro, toute somme retirée du contrat, de quelque façon que ce soit, est intégralement imposable.

Coût net de l'assurance pure (CNAP)

Le coût net de l'assurance pure est calculé d'après un chargement de mortalité prescrit que l'on applique au capital de risque (capital-décès total moins la valeur acquise par le contrat). Il s'agit d'un calcul distinct effectué aux fins de l'impôt, qui n'est pas nécessairement lié au coût réel de l'assurance du contrat.

Effet de levier

Un propriétaire de contrat cède un contrat d'assurance-vie à un établissement financier pour garantir un prêt ou une marge de crédit. Dans les provinces et les territoires régis par la common law, ce processus juridique porte le nom de «cession en garantie» tandis qu'au Québec, il est connu sous le nom d'«hypothèque mobilière».

Hypothèque mobilière

Au Québec, le propriétaire d'un contrat d'assurance-vie peut céder son contrat en garantie d'un prêt ou d'une marge de crédit. L'hypothèque mobilière grève un ou plusieurs biens admissibles qui incluent un contrat d'assurance-vie pour garantir un prêt.

Loi de l'impôt sur le revenu (LIR)

Loi fédérale qui régit l'imposition du revenu des particuliers, des sociétés, des sociétés de personnes, des fiducies et des successions au Canada. Les provinces et les territoires prélèvent également un impôt sur le revenu. La *Loi de l'impôt sur le revenu* fait l'objet de fréquentes modifications.

Retrait du contrat

Les contrats d'assurance-vie ayant une valeur de rachat donnent au propriétaire du contrat la possibilité de retirer une partie de cette valeur sans avoir à la rembourser. Les retraits peuvent entraîner une réduction du montant de l'assurance et une partie ou même la totalité du retrait peut être imposable.

Valeur de rachat

Lorsqu'un contrat d'assurance-vie comportant une valeur de rachat est racheté du vivant de l'assuré, la valeur de rachat correspond à la somme que reçoit le propriétaire du contrat après le paiement des avances sur contrat éventuelles, des intérêts qui s'y rapportent et des autres frais de rachat. La fraction de la valeur de rachat qui dépasse le coût de base rajusté du contrat est imposable.



Des questions? Nous sommes là pour vous aider.

Pour obtenir davantage de renseignements sur les produits et services de la Financière Sun Life, rendez-vous sur www.sunlife.ca | appelez le 1-800-800-4SUN/4786, options 2, 4 et 1.

Les actions de la Financière Sun Life inc. sont inscrites à la Bourse de Toronto (TSX), à la Bourse de New York (NYSE) et à la Bourse des Philippines (PSE) sous le symbole « SLF ».

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Financière Sun Life.
© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, 2017.
820-2876-Numérique-07-17

