



Le Transfert de patrimoine-privilège^{MD} et la Solution retraite-privilège^{MD}

Pour les particuliers

Planification avancée en matière d'assurance





À propos de l'Équitable

L'Équitable est fière de compter parmi les compagnies mutuelles d'assurance vie les plus importantes au Canada. En tant que mutuelle, nous ne sommes pas motivés par la pression d'actionnaires reliée aux résultats trimestriels. Cela nous permet de nous concentrer sur les stratégies de gestion qui favorisent une croissance à long terme prudente, la continuité et la stabilité.

Nous veillons à respecter nos engagements envers nos clients, c'est-à-dire leur offrir une valeur sûre et satisfaire leurs besoins en matière de protection d'assurance et d'accumulation de patrimoine, maintenant et pour les années à venir. Voilà pourquoi, depuis 1920, les Canadiens se sont tournés vers l'Équitable pour protéger ce qui compte le plus à leurs yeux.

L'Équitable est une compagnie stable et solide et sait maintenir son cap. Nous détenons des revenus et des capitaux suffisants pour atteindre nos objectifs de croissance futurs et notre croissance évolue constamment. Notre croissance au chapitre des ventes a été influencée par notre capacité à mettre en œuvre notre plan stratégique, en accordant la priorité à nos produits, à notre service et à notre exécution. Notre succès financier est le fruit de notre engagement continu visant une croissance rentable et de notre capacité d'évoluer dans un cadre de réglementation et un contexte économique évolutifs.

Notre structure de mutuelle est un élément clé de notre proposition de valeur, de concert avec notre portefeuille de produits diversifié et notre service de premier ordre. Nous sommes une entreprise progressive, concurrentielle et fermement engagée à servir les intérêts de nos titulaires de contrat en leur offrant des stratégies à long terme qui favorisent la stabilité, la croissance et la rentabilité.

À propos de ce guide

Le présent guide traite des concepts Transfert de patrimoine-privège^{MD} et Solution retraite-privège^{MD} pour les particuliers. Il présente les possibilités de commercialisation, le soutien marketing, les caractéristiques importantes, les exemples d'études de cas, les considérations fiscales fondamentales et les conseils pour effectuer des illustrations des concepts. Il s'agit de concepts et non de produits ni de contrats. Même si l'Équitable a pris toutes les dispositions nécessaires pour garantir l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, le contrat d'assurance prévaut dans tous les cas. RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS.

Vous avez des questions? L'Équitable s'engage à vous offrir le service dont vous avez besoin pour développer votre entreprise. Si vous avez des questions à propos de ces concepts, veuillez communiquer avec votre gestionnaire régionale ou régional des ventes de l'Équitable.



Contenu

| | |
|--|----|
| À propos des concepts | 1 |
| Introduction | 1 |
| Marchés cibles | 2 |
| Matériel de marketing | 3 |
| Commande de documents | 3 |
| Le Transfert de patrimoine-privilège | 4 |
| Vue d'ensemble du concept | 4 |
| Étude de cas | |
| Recours à l'assurance vie entière avec participation Équimax | 6 |
| Recours à l'assurance vie universelle Générations de l'Équitable | 8 |
| La Solution retraite-privilège | 10 |
| Vue d'ensemble du concept | 10 |
| Liste de vérification de la solution retraite-privilège | 11 |
| Étude de cas | |
| Recours à l'assurance vie entière avec participation Équimax | 12 |
| Façon de remplir l'illustration du concept | 14 |
| Conseils pour illustrer les concepts | 14 |
| Considérations fiscales | 15 |

À propos des concepts

Les solutions privilégiées pour les particuliers

Mettre une assurance vie en action pour les clients et leurs êtres chers.

Accordez un traitement de faveur aux clients grâce aux concepts privilégiés de planification financière de l'Équitable.

Bâtir et préserver un patrimoine

Plusieurs clients souhaitent maximiser leur patrimoine et l'héritage qu'ils laisseront à leurs êtres chers.

Voilà pour vous une excellente occasion d'aider les clients à profiter de l'une des stratégies les plus fiscalement avantageuses pour leur permettre de bâtir et léguer un patrimoine à la prochaine génération – l'assurance vie permanente. Mais, ça ne s'arrête pas là.

Bâtir un patrimoine accessible

La croissance avec avantages fiscaux au titre d'un contrat d'assurance vie entière fait également croître le capital, ce qui permet ainsi aux clients d'enrichir leur revenu de retraite et d'y accéder. Selon un sondage de 2023, environ la moitié des Canadiens interrogés (soit 52 %) disaient ne pas avoir beaucoup d'argent pour épargner et ne se sentent pas préparés pour la retraite. Avec une espérance de vie qui ne cesse de s'allonger, il y a un risque que l'argent épargné en vue de la retraite s'épuise ou qu'ils doivent réduire ce qu'ils dépensent chaque année afin que leur épargne dure plus longtemps.

Les solutions privilégiées

Si les clients souhaitent laisser un héritage plus important à leurs êtres chers ou enrichir leur revenu de retraite, l'Équitable détient la solution¹. Ces concepts sont offerts en ayant recours à l'assurance vie entière avec participation Équimax^{MD} l'assurance vie universelle Générations de l'Équitable^{MC} et Équation Génération^{MD} IV. Ceux-ci peuvent être illustrés dans le cas des contrats d'assurance vie individuelle, d'assurance vie conjointe premier décès et d'assurance vie conjointe dernier décès.

| Transfert de patrimoine-privlège | Solution retraite-privlège |
|--|---|
| Ce concept propose de réacheminer une partie des sommes détenues dans des placements imposables dans un contrat d'assurance vie permanente; les clients peuvent ainsi léguer une plus grosse somme d'argent à leurs êtres chers en profitant d'économies d'impôt maintenant et à l'avenir. | Ce concept est un complément au transfert de patrimoine-privlège. Dès que la valeur de rachat est suffisante pour satisfaire aux exigences relatives à l'obtention d'un prêt de l'établissement financier, les clients peuvent faire la demande d'un prêt en utilisant le contrat comme garantie ² . Le prêt bancaire peut enrichir son revenu de retraite avec de l'argent libre d'impôt. Au décès, le produit de l'assurance vie rembourse le prêt et le reste est versé à la personne bénéficiaire ou aux ayants droit à la succession. |



Placements
imposables



Contrat d'assurance
vie exonéré sur la
tête de l'actionnaire



Avantages

- Prêt garanti pour enrichir le revenu de retraite

- Économies d'impôt
- Un patrimoine plus important pour leurs héritiers

¹ Il s'agit de concepts et non de produits ni de contrats. Ces concepts ont été établis en fonction des règles fiscales en vigueur. Pour obtenir des renseignements spécifiques à leur situation personnelle, les clients devraient consulter leur fiscaliste, ou encore leur avocate ou avocat.

² Avec un prêt bancaire garanti, le prêteur sera un établissement prêteur tiers. L'accessibilité au prêt d'un établissement prêteur tiers n'est pas garantie par l'Équitable et ne fait pas partie du contrat d'assurance. L'emprunteuse ou l'emprunteur doit en faire la demande et satisfaire aux exigences relatives à l'obtention d'un prêt de l'établissement prêteur tiers. L'emprunteur pourrait être en mesure d'emprunter une somme allant jusqu'à 100 % de la valeur de rachat du contrat auprès d'un établissement prêteur tiers. Le montant minimal du prêt varie selon l'établissement financier. Certains établissements financiers exigent un prêt minimal garanti de 250 000 \$. La capacité d'obtenir un prêt et les conditions d'un prêt sont sous réserve des politiques de souscription financière de l'établissement prêteur tiers au moment de contracter le prêt et sont susceptibles d'être modifiées à tout moment. Il pourrait y avoir des conditions, des frais et des coûts associés à l'obtention d'un prêt bancaire garanti.

Déterminer le marché cible

Les concepts de vente privilégiés de l'Équitable sont conçus pour les particuliers qui ont le profil suivant :

- Ils accordent une priorité à la planification successorale et cherchent une façon fiscalement avantageuse de transférer leur actif à leurs héritiers ou à leur œuvre de bienfaisance préférée (ont généralement 45 ans ou plus).
- Ils souhaitent préserver ou augmenter leurs valeurs successorales.
- Ils veulent améliorer l'efficacité fiscale de leur portefeuille de placement.
- Ils ont remboursé leur prêt hypothécaire ou d'autres dettes.
- Ils sont préretraités et ont pris des mesures en vue de se préparer à la retraite, mais ils pourraient avoir besoin d'enrichir leur revenu de retraite.
- Ils sont en bonne santé et peuvent être admissibles à l'assurance vie.

Lancer la discussion

En posant les bonnes questions, cela peut vous aider à déterminer le profil des clients et à susciter l'intérêt en en apprenant davantage sur les façons dont ces concepts peuvent les aider. Voici quelques questions à leur poser :

| | |
|--|---|
| Avez-vous un testament? | Il s'agit là d'un bon signe qu'ils ont pris certaines démarches en matière de planification successorale. |
| Investissez-vous dans des placements imposables? | Leur réponse vous aidera à déterminer s'ils ont les ressources pour mettre leur plan en œuvre. |
| Avez-vous un plan? | <p>La plupart des Canadiens souhaitent mettre de l'argent de côté pour léguer un héritage à leurs êtres chers tout en économisant assez d'argent pour profiter de leur retraite.</p> <p>Sans plan, ces objectifs pourraient ne jamais se concrétiser. Envisagez de poser les questions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none">• De combien d'argent aurez-vous besoin pour réaliser vos objectifs financiers?• Quelle partie de cette somme proviendra de votre maison ou d'autres éléments d'actif?• Y a-t-il un écart? |

Pour les propriétaires d'entreprise, veuillez consulter le [guide du conseiller Le Transfert de patrimoine-privilege Entreprise](#) et la [Solution retraite-privilege Entreprise](#).



Vous avez besoin de plus amples renseignements?

Pour de plus amples renseignements au sujet des concepts Transfert de patrimoine-privilege et Solution retraite-privilege pour les particuliers, veuillez consulter la page [Concepts et outils de planification financière](#) sur le site RéseauÉquitable et cliquer sur le lien [Pour les particuliers](#).

Matériel de marketing

Le matériel de marketing suivant est mis à votre disposition pour vous aider à présenter ces concepts aux particuliers clients. (offert en français et en anglais sur le site RéseauÉquitable)

Transfert de patrimoine-privilège



Feuille de client (n° 1564FR)



Brochures du client (n° 1572FR)
(avec une étude de cas sur l'assurance vie entière avec participation Équimax)



Brochure du client (n° 1689FR)
(avec une étude de cas sur l'assurance vie universelle Générations de l'Équitable)

Solution retraite-privilège



Feuille de client (n° 1565FR)



Liste de vérification du client (n° 1568FR)



Brochure du client (n° 1573FR)
(avec une étude de cas sur l'assurance vie entière avec participation Équimax)

Commande de documents

Il vous suffit d'ouvrir une session sur le site RéseauÉquitable au <https://advisor.equitable.ca/advisor/fr>. Sous l'onglet Assurance individuelle, sélectionner Matériel de marketing et cliquer sur Formulaire de commande de documents (n° 1390FR). Veuillez faire la demande de tout document de marketing auprès de votre AGG. Votre AGG devra remplir le bon de commande, le numériser et l'envoyer par courriel à l'adresse supply@equitable.ca, ou le transmettre par télécopieur au 519 883-7424.

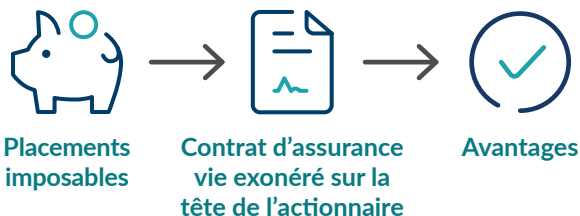


Le Transfert de patrimoine-privilège – vue d'ensemble

C'est le genre de traitement de faveur que les clients souhaitent. Moins d'impôt, plus d'avantages.

Un contrat d'assurance vie permanente est l'une des façons les plus fiscalement avantageuses pour bâtir et transférer un patrimoine. La prestation de décès libre d'impôt constitue un héritage instantané. De plus, le contrat offre une croissance avec avantages fiscaux à laquelle les clients peuvent avoir accès tout au long de leur vie¹.

Grâce au Transfert de patrimoine-privilège, les clients pourraient être en mesure d'établir un contrat sans avoir à déboursier de frais supplémentaires. Les clients n'ont qu'à réacheminer une partie des sommes de vos placements imposables pour payer les primes d'un contrat d'assurance vie permanente. Le contrat s'occupera du reste.



- Héritage instantané
- Économies d'impôt pour le client
- Un patrimoine plus important pour leurs héritiers

Le Transfert de patrimoine-privilège en action pour eux

Laisser plus d'argent aux êtres chers

- Le produit de l'assurance vie peut être utilisé pour couvrir l'impôt à payer sur des placements ou sur des biens familiaux, comme le chalet familial; ainsi, ils n'ont pas à être vendus ou ne grugeront pas la valeur du patrimoine.
- L'assurance vie permet aux clients de laisser plus d'argent qu'ils ne le pourraient par l'entremise d'un placement imposable.
- Les paiements au-delà de la prime requise peuvent accélérer la croissance de la valeur à même le contrat².

Économiser de l'impôt

- En réacheminant des sommes des placements imposables dans un contrat d'assurance vie, les clients pourraient payer moins d'impôt tout au long de leur vie³.
- Les fonds au titre du contrat d'assurance fructifient avec avantages fiscaux.
- Le produit de l'assurance vie est versé aux bénéficiaires libre d'impôt.

¹ Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter le guide du client sur le produit.

² Le paiement supplémentaire se limite au montant requis pour maintenir le statut d'exonération d'impôt du contrat. Dans le cas de l'assurance vie universelle, des rendements positifs ou négatifs pourraient être crédités au titre du contrat selon les comptes de placement choisis. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter l'illustration du produit.

³ Selon la nature des placements imposables et en supposant que cela n'entraîne pas d'impôt si les placements sont vendus pour financer les primes.

C'est la solution qui pourrait convenir le mieux aux clients qui...

| | | | |
|-------------------------------------|---|-------------------------------------|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> | désirent laisser de l'argent à leurs êtres chers ou à une œuvre de bienfaisance | <input checked="" type="checkbox"/> | détiennent des placements imposables |
| <input checked="" type="checkbox"/> | ont un testament à jour | <input checked="" type="checkbox"/> | désirent réduire l'impôt qu'ils paient |
| <input checked="" type="checkbox"/> | ont remboursé leur prêt hypothécaire ou d'autres dettes | <input checked="" type="checkbox"/> | désirent que les ayants droit à leur succession paient moins d'impôt |
| <input checked="" type="checkbox"/> | ont mis en œuvre leur plan de retraite | | |

Imprimer ces renseignements

Vous trouverez ces renseignements dans le document [n° 1564FR](#) en version PDF à la page [Concepts et outils de planification financière](#) sur le site RéseauÉquitable en cliquant sur le lien [Pour les particuliers](#).

Système d'illustration des ventes de l'Équitable^{MD}

La page 1 du document Le transfert de patrimoine-privilege en format PDF sera automatiquement incluse dans le rapport du concept généré par le système d'illustration.



n° 1564FR pages 1 et 2

Le Transfert de patrimoine-privilege est un concept. Il ne s'agit pas d'un produit ou d'un contrat. Ce concept a été établi en fonction de la législation fiscale actuelle qui est susceptible de changer. Ces renseignements ne constituent pas un avis juridique, fiscal, financier ou autre avis professionnel.
^{MC} et ^{MD} indiquent respectivement une marque de commerce et une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.



Le Transfert de patrimoine-privilège



Étude de cas n° 1 : Recours à l'assurance vie entière avec participation Équimax Voici Pierre

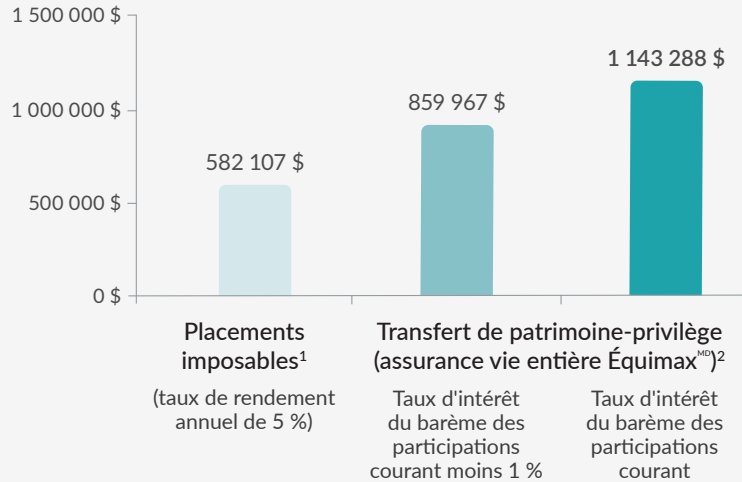
| La situation | Le besoin |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Pierre (51 ans).• Il peut mettre de côté la somme de 25 000 \$ par année pendant les 10 prochaines années. | <ul style="list-style-type: none">• Il cherche une manière fiscalement avantageuse d'accroître la valeur de son patrimoine et d'augmenter la valeur de l'héritage qu'il léguera aux personnes qui lui sont chères. |

Deux options possibles

| | |
|--|--|
|  <p>Placements imposables</p> | <p>Pierre investit la somme de 25 000 \$ chaque année pendant 10 ans dans des placements imposables.</p> <ul style="list-style-type: none">• Le taux de rendement annuel est de 5 %.• Le portefeuille de placements imposables est composé de 50 % d'intérêt et de 50 % de dividendes.• Le taux marginal d'imposition est de 50 % et le taux d'imposition personnel sur les dividendes de 35 %.• Aucun retrait n'est effectué. |
|  <p>Contrat d'assurance vie exonéré d'impôt</p> | <p>Pierre transfère la somme de 25 000 \$ chaque année pendant 10 ans pour payer la prime annuelle d'un contrat d'assurance vie entière Bâtitseur de patrimoine Équimax^{MD} (transfert de patrimoine-privilège)</p> <ul style="list-style-type: none">• Mode d'affectation des participations « bonifications d'assurance libérée », 20 paiements.• Prestation de décès initiale de 500 000 \$.• Le dépôt annuel de 25 000 \$ est une combinaison de la prime requise (18 770 \$) et du dépôt supplémentaire au titre de l'option de dépôt Excelérateur (6 230 \$).• L'illustration des ventes de cette étude de cas montre un prélèvement des primes sur les participations à la 10^e année, après quoi, il se peut que Pierre soit en mesure de cesser de payer les primes au titre de son contrat. Une diminution du barème des participations de l'assurance vie aura une incidence sur les valeurs illustrées, pourrait retarder le point de prélèvement des primes sur les participations et exiger que Pierre paie les primes sur une période plus longue que l'indiquait l'illustration initialement; ou pourrait nécessiter qu'il reprenne le paiement des primes pour un certain temps si son contrat bénéficiait de l'option de paiement des primes sur les participations. Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation. |

Comparons les résultats

Valeur nette du patrimoine de Pierre (âge hypothétique au décès de 85 ans)



La solution privilégiée

Grâce au Transfert de patrimoine-privilege, Pierre peut se constituer un patrimoine plus important que s'il avait investi dans des placements imposables.

D'autres catégories d'actif imposable pourraient nécessiter un plus haut taux de rendement pour générer la même valeur nette du patrimoine à l'âge de 85 ans que celui d'un contrat d'assurance vie.

| | Taux de rendement annuel avant impôt requis ³ | | | | |
|---|--|---------|------------|---------------------------|--|
| | Assurance vie (taux de rendement interne annuel après impôt) | Intérêt | Dividendes | Gains en capital réalisés | Gains en capital différés ⁴ |
| Barème des participations courant | 5,25 % | 10,50 % | 8,08 % | 6,38 % | 6,41 % |
| Barème des participations de rechange (courant moins 1 %) | 4,25 % | 8,50 % | 6,54 % | 6,38 % | 5,32 % |

Les rendements avant impôt pour les gains en capital réalisés et les gains en capital différés supposent que 66,7 % du gain en capital est imposé.



Brochure n° 1572FR

Vous trouverez le matériel de marketing offert à la page [Concepts et outils de planification financière](#) du site RéseauÉquitable en cliquant sur le lien [Pour les particuliers](#).

¹ Taux de rendement annuel moyen de 5 %. Le portefeuille de placements imposables est composé de 50 % d'intérêt et de 50 % de dividendes. Aucun retrait n'est effectué.

² Assurance vie entière avec participation Bâtisseur de patrimoine Équimax^{MD}, 20 paiements. Mode d'affectation des participations des bonifications d'assurance libérée. Prestation de décès initiale de 500 000\$. Le dépôt annuel de 25 000 \$ est une combinaison de la prime requise (18 770 \$) et du dépôt supplémentaire au titre de l'option de dépôt Excélérateur (6 230 \$). Les valeurs illustrées reposent sur un homme de 51 ans, des taux standards pour personnes non fumeuses selon les taux en vigueur le 5 octobre 2024 et sur le barème des participations alors en vigueur demeurant inchangé pendant la durée du contrat. L'illustration des ventes de cette étude de cas montre un prélèvement des primes sur les participations à la 10^e année, après quoi, il se peut que la cliente ou le client puisse être en mesure de cesser de payer les primes. Une diminution du barème des participations de l'assurance vie aura une incidence sur les valeurs illustrées, pourrait retarder le point de prélèvement des primes sur les participations et exiger que les primes soient payées sur une période plus longue que l'indiquait l'illustration initialement; ou pourrait nécessiter de reprendre le paiement des primes pour un certain temps si le contrat bénéficiait de l'option de paiement des primes sur les participations. Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.

³ Taux marginal d'imposition de 50 % et taux d'imposition personnel sur les dividendes de 35 %.

⁴ Suppose des gains en capital différés jusqu'à l'âge de 85 ans.

Le Transfert de patrimoine-privilège





Étude de cas n° 2 :

Recours à l'assurance vie universelle Générations de l'Équitable

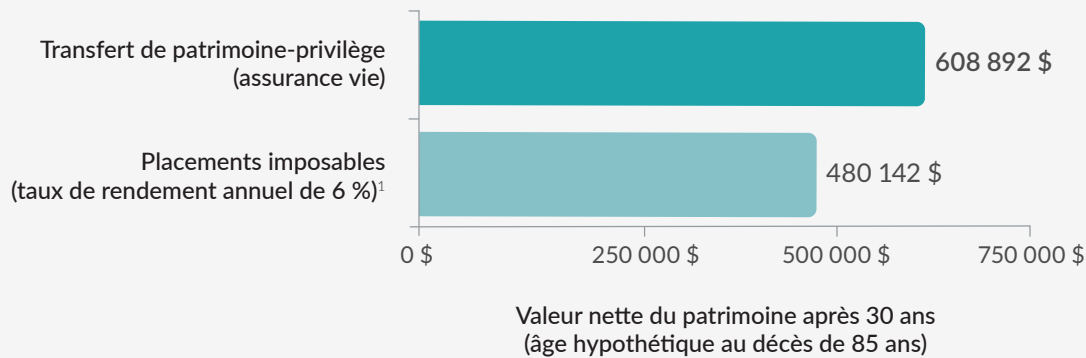
Voici Suzanne

| La situation | Le besoin |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Suzanne a 55 ans.• Elle peut se permettre d'investir la somme de 20 000 \$ chaque année pendant les 10 prochaines années. | <ul style="list-style-type: none">• Elle cherche une manière fiscalement avantageuse d'accroître la valeur de son patrimoine et d'augmenter la valeur de l'héritage qu'elle léguera aux personnes qui lui sont chères. |

Deux options possibles

| | |
|--|--|
|  <p>Placements imposables</p> | <p>Suzanne investit la somme de 20 000 \$ chaque année pendant 10 ans dans des placements imposables.</p> <ul style="list-style-type: none">• Le taux de rendement annuel est de 6 %.• Le portefeuille de placements imposables est composé de 50 % d'intérêt et de 50 % de dividendes.• Le taux marginal d'imposition est de 50 % et le taux d'imposition personnel sur les dividendes de 35 %.• Aucun retrait n'est effectué. |
|  <p>Contrat d'assurance vie exonéré d'impôt</p> | <p>Suzanne transfère la somme de 20 000 \$ chaque année pendant 10 ans pour payer la prime d'un contrat d'assurance vie universelle Générations de l'Équitable (Transfert de patrimoine-privilège).</p> <ul style="list-style-type: none">• Coût de l'assurance temporaire renouvelable annuellement (TRA).• Option de prestation de décès protecteur de stabilité.• Prestation de décès initiale de 450 000 \$.• Après 10 ans, aucun autre paiement n'est effectué. La valeur du compte projetée et le revenu d'intérêt ne sont pas garantis. Si, au début de la 11^e année contractuelle ou à tout moment par la suite, la valeur du compte n'est pas suffisante pour couvrir les frais mensuels de la couverture d'assurance vie universelle, Suzanne devra continuer ou reprendre les paiements de la prime afin de maintenir la couverture en vigueur. Les valeurs illustrées ne constituent pas des garanties du rendement futur. |

Comparons les résultats



La solution privilégiée

Grâce au Transfert de patrimoine-privilège, Suzanne peut se constituer un patrimoine d'une valeur 27 % plus élevée que celle d'un placement imposable².



Brochure n° 1689FR

Vous trouverez le matériel de marketing offert à la page [Concepts et outils de planification financière](#) du site RéseauÉquitable en cliquant sur le lien [Pour les particuliers](#).

¹ Taux de rendement annuel moyen de 6 %. Le portefeuille de placements est composé de 50 % d'intérêt et de 50 % de dividendes. Taux marginal d'imposition de 50 % et taux d'imposition personnel sur les dividendes de 35 %. Aucun retrait n'est effectué.

² Assurance vie universelle Générations de l'Équitable, coût de l'assurance temporaire renouvelable annuellement (TRA) et option de prestation de décès protecteur de stabilité. Femme de 55 ans, taux standards pour personnes non fumeuses. Taux des primes et du coût de l'assurance à compter de septembre 2022. Prestation de décès initiale de 450 000 \$. La somme assurée est augmentée automatiquement au besoin à l'anniversaire contractuel, sous réserve du pourcentage maximal d'augmentation permis en vertu de la législation fiscale applicable, pour contribuer au maintien du statut d'exonération fiscale du contrat. Taux d'intérêt de l'illustration du contrat de 4 % (taux de rendement hypothétique). Taux d'intérêt du compte auxiliaire de 0 %. Après 10 ans, aucun autre paiement n'est effectué. La valeur du compte projetée et le revenu d'intérêt ne sont pas garantis. Si, au début de la 11^e année contractuelle ou à tout moment par la suite, la valeur du compte n'est pas suffisante pour couvrir les frais mensuels de la couverture d'assurance vie universelle, la ou le titulaire de contrat devra continuer ou reprendre les paiements de la prime afin de maintenir la couverture en vigueur. Les valeurs illustrées ne constituent pas des garanties de rendement futur.



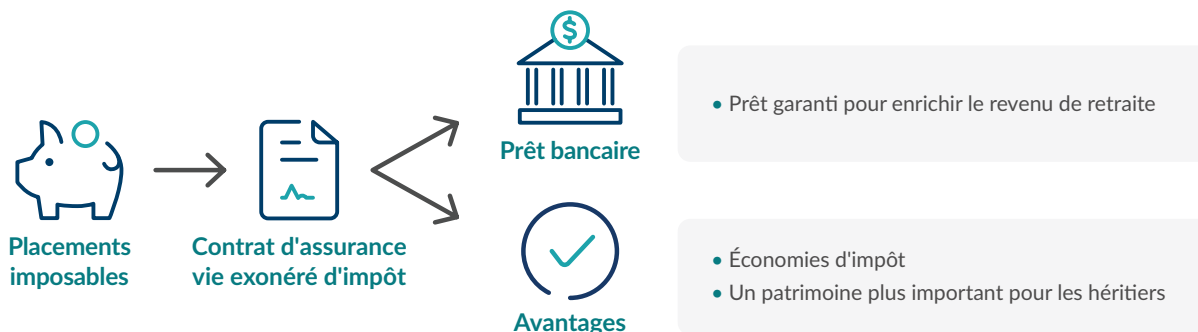
La Solution retraite-privège – vue d'ensemble

C'est le genre de traitement de faveur que les clients souhaitent.
Enrichir leur revenu de retraite avec la Solution retraite-privège.

Lorsqu'il est question de retraite, nous voulons tous voir grand! Si l'épargne-retraite ne suffit pas à concrétiser nos rêves à la retraite, la Solution retraite-privège peut aider.

Certains contrats d'assurance vie ont une valeur de rachat à laquelle les clients peuvent accéder. Ils peuvent l'utiliser comme garantie pour obtenir un prêt bancaire libre d'impôt afin d'enrichir leur revenu de retraite. Contrairement aux prêts traditionnels, la dette est remboursée en utilisant le produit du contrat d'assurance vie¹.

Grâce à la Solution retraite-privège, les clients peuvent réacheminer une partie de leur argent provenant des placements imposables afin de payer les primes d'un contrat d'assurance vie permanente.



La Solution retraite-privège en action pour les clients

Profiter d'économies d'impôt et faire fructifier l'actif

- En réacheminant des sommes des placements imposables dans un contrat d'assurance vie, les clients pourraient payer moins d'impôt tout au long de leur vie².
- Les fonds au titre du contrat d'assurance fructifient avec avantages fiscaux.
- Les paiements au-delà de la prime requise peuvent accélérer la croissance de la valeur à même le contrat³.

Profiter de la retraite

- Dès que la valeur de rachat du contrat est suffisante pour satisfaire aux exigences d'admissibilité relatives à l'obtention d'un prêt de l'établissement financier, la cliente ou le client peut faire la demande d'un prêt en utilisant le contrat comme garantie⁴.
- Le prêt bancaire peut enrichir le revenu de retraite avec de l'argent libre d'impôt.

Au décès, le produit de l'assurance vie rembourse le prêt et le reste est versé à la personne bénéficiaire.

C'est la solution qui pourrait convenir le mieux aux clients qui...

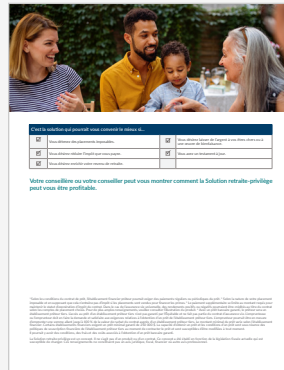
| | | | |
|-------------------------------------|--|-------------------------------------|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> | détiennent des placements imposables | <input checked="" type="checkbox"/> | désirent laisser de l'argent à leurs êtres chers ou à une œuvre de bienfaisance |
| <input checked="" type="checkbox"/> | désirent réduire l'impôt qu'ils paient | <input checked="" type="checkbox"/> | ont un testament à jour |
| <input checked="" type="checkbox"/> | aspirent à augmenter leur revenu de retraite à venir | | |

Imprimer ces renseignements

Vous trouverez ces renseignements dans le document n° 1565FR en version PDF à la page [Concepts et outils de planification financière](#) sur le site RéseauÉquitable en cliquant sur le lien [Pour les particuliers](#).

Système d'illustration des ventes de l'Équitable

La page 1 du document Le transfert de patrimoine-privilege en format PDF sera automatiquement incluse dans le rapport du concept généré par le système d'illustration.



n° 1565FR – pages 1 et 2

Liste de vérification de la solution retraite-privilege (formulaire n° 1568FR)

Les clients devraient passer en revue cette liste de vérification afin de s'assurer qu'ils comprennent la Solution retraite-privilege et comment elle peut faire une différence pour eux. Elle sera automatiquement incluse dans le rapport du concept généré par le système d'illustration.

Vous trouverez la liste de vérification à la page [Concepts et outils de planification financière](#) sur le site RéseauÉquitable en cliquant sur le lien [Pour les particuliers](#).

¹ Selon les conditions du contrat de prêt, l'établissement financier prêteur pourrait exiger des paiements réguliers ou périodiques du prêt.

² Selon la nature des placements imposables et en supposant que cela n'entraîne pas d'impôt si les placements sont vendus pour financer les primes.

³ Le paiement en surplus se limite au montant requis pour maintenir le statut d'exonération d'impôt du contrat. Dans le cas de l'assurance vie universelle, des rendements positifs ou négatifs pourraient être crédités au titre du contrat selon les comptes de placement choisis. Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter l'illustration du produit.

⁴ Avec un prêt bancaire garanti, le prêteur sera un établissement prêteur tiers. L'accessibilité au prêt d'un établissement prêteur tiers n'est pas garantie par l'Équitable et ne fait pas partie du contrat d'assurance. L'emprunteuse ou l'emprunteur doit en faire la demande et satisfaire aux exigences relatives à l'obtention d'un prêt de l'établissement prêteur tiers. L'emprunteur pourrait être en mesure d'emprunter une somme allant jusqu'à 100 % de la valeur de rachat du contrat auprès d'un établissement prêteur tiers. Le montant minimal du prêt varie selon l'établissement financier. Certains établissements financiers exigent un prêt minimal garanti de 250 000 \$. La capacité d'obtenir un prêt et les conditions d'un prêt sont sous réserve des politiques de souscription financière de l'établissement prêteur tiers au moment de contracter le prêt et sont susceptibles d'être modifiées à tout moment. Il pourrait y avoir des conditions, des frais et des coûts associés à l'obtention d'un prêt bancaire garanti.

La Solution retraite-privilege est un concept. Il ne s'agit pas d'un produit ou d'un contrat. Ce concept a été établi en fonction des règles fiscales en vigueur qui sont susceptibles de changer. Ces renseignements ne constituent pas un avis juridique, fiscal, financier ou autre avis professionnel.

MC et MD indiquent respectivement une marque de commerce et une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

La Solution retraite-privilège





Étude de cas : Recours à l'assurance vie entière avec participation Équimax Voici Sandra

L'étude de cas suivante illustre le concept Transfert de patrimoine-privilège en ayant recours à l'assurance vie entière avec participation Équimax^{MD}. Le concept peut être illustré avec l'assurance vie sur une tête, l'assurance vie conjointe premier décès et l'assurance vie conjointe dernier décès.

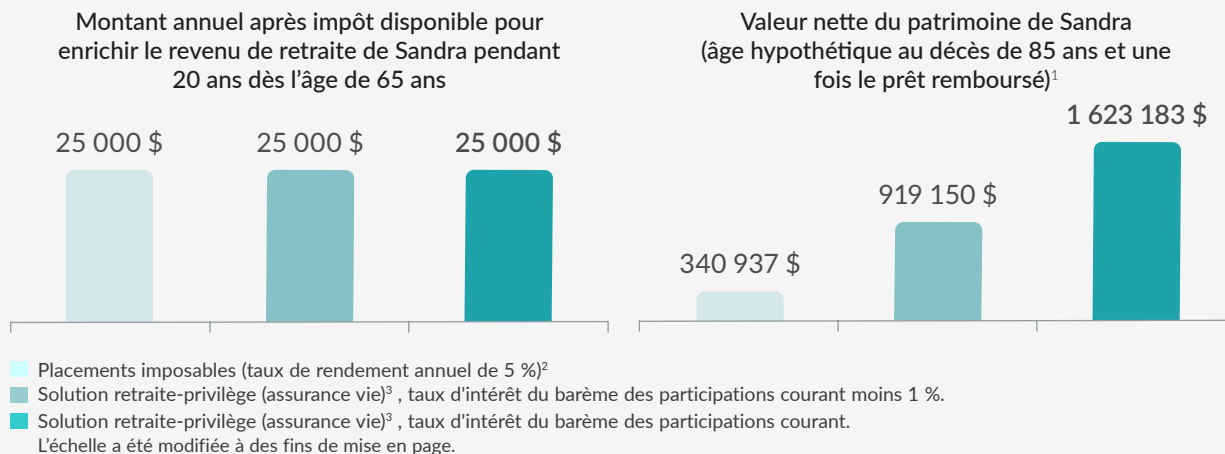
| La situation | Le besoin |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Sandra a 43 ans.• Elle compte prendre sa retraite à 65 ans.• Sandra peut mettre de côté la somme de 20 000 \$ par année pendant les 20 prochaines années afin de réaliser cet objectif. | <ul style="list-style-type: none">• À l'âge de 65 ans, elle souhaite disposer de la somme de 25 000 \$ par année comme complément de revenu de retraite pendant 20 ans.• Sandra cherche à augmenter son revenu de retraite d'une façon fiscalement avantageuse tout en se bâtissant un patrimoine. |

Deux options possibles

| | |
|---|--|
|  <p>Placements imposables</p> | <p>Sandra investit la somme de 20 000 \$ chaque année pendant 20 ans dans des placements imposables.</p> <ul style="list-style-type: none">• Le taux de rendement annuel est de 5 %.• Le portefeuille de placements imposables est composé de 50 % d'intérêt et de 50 % de dividendes.• Le taux marginal d'imposition est de 50 % et le taux d'imposition personnel sur les dividendes de 35 %.• Des retraits de 25 000 \$ seront effectués pendant 20 ans dès l'âge de 65 ans. |
|  <p>Contrat d'assurance vie exonéré d'impôt</p> | <p>Sandra transfère la somme de 20 000 \$ chaque année pendant 20 ans pour payer la prime annuelle d'un contrat d'assurance vie entière Bâtisseur de patrimoine Équimax^{MD} (Solution retraite-privilège).</p> <ul style="list-style-type: none">• Mode d'affectation des participations « bonifications d'assurance libérée », 20 paiements.• Prestation de décès initiale de 681 895 \$.• Les valeurs illustrées reposent sur les taux en vigueur le 5 octobre 2024 et le barème des participations courant demeurant inchangé pour la durée du contrat. Une diminution du barème des participations de l'assurance vie aura une incidence sur les valeurs illustrées. Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.• Sandra contracte un prêt bancaire de 25 000 \$ (après impôt) chaque année pendant 20 ans dès l'âge de 65 ans en utilisant la valeur de rachat du contrat comme garantie. |

Comparons les résultats

Les deux options suffisent à enrichir le revenu de retraite de Sandra de 25 000 \$ par année jusqu'à l'âge de 85 ans. Cependant, la Solution retraite-privilege permet de créer un patrimoine plus important que les placements imposables.



La solution privilégiée

D'autres catégories d'actif imposable pourraient nécessiter un plus haut taux de rendement pour générer la même valeur nette du patrimoine à l'âge de 85 ans que celui d'un contrat d'assurance vie.

| | Taux de rendement annuel avant impôt requis ⁴ | | | | |
|---|--|---------|------------|---------------------------|--|
| | Assurance vie (taux de rendement interne annuel après) | Intérêt | Dividendes | Gains en capital réalisés | Gains en capital différés ⁵ |
| Barème des participations courant | 5,72 % | 11,44 % | 8,80 % | 7,63 % | 6,54 % |
| Barème des participations de rechange (courant moins 1 %) | 4,53 % | 8,50 % | 6,96 % | 6,03 % | 5,29 % |

Les rendements avant impôt pour les gains en capital réalisés et les gains en capital différés supposent que 66,7 % du gain en capital est imposé.



Brochure n° 1573FR

Vous trouverez le matériel de marketing offert à la page [Concepts et outils de planification financière](#) du site RéseauÉquitable en cliquant sur le lien [Pour les particuliers](#).

¹ Montant du prêt de 25 000 \$ pendant 20 ans dès l'âge de 65 ans. Taux du prêt garanti de 6 %, âge hypothétique au décès de 100 ans. Ratio prêt-valeur de rachat maximal de 90 %. On suppose que l'intérêt sur le prêt est capitalisé. À l'âge de 85 ans, le solde du prêt bancaire est de 974 818 \$.

² Taux de rendement annuel moyen de 5 %. Le portefeuille de placements est composé de 50 % d'intérêt et de 50 % de dividendes. Des retraits de 25 000 \$ seront effectués pendant 20 ans dès l'âge de 65 ans.

³ Assurance vie entière avec participation Bâtisseur de patrimoine Équimax^{MD} 20 paiements. Mode d'affectation des participations des bonifications d'assurance libérée. Prestation de décès initiale de 681 895 \$. Les valeurs illustrées reposent sur une femme de 43 ans, des taux standards pour personnes non fumeuses selon les taux en vigueur le 5 octobre 2024 et sur le barème des participations alors en vigueur demeurant inchangé pendant la durée du contrat. Une diminution du barème des participations de l'assurance vie aura une incidence sur les valeurs illustrées. Les participations ne sont pas garanties et sont versées à la discrétion exclusive du conseil d'administration. Les participations peuvent être assujetties à l'impôt. Les participations varieront en fonction des revenus de placement réels du compte des contrats avec participation, également des résultats techniques de mortalité, des frais, de déchéance, des réclamations, des impôts et d'autres résultats techniques du bloc de contrats avec participation.

⁴ Taux marginal d'imposition de 50 % et taux d'imposition personnel sur les dividendes de 35 %.

⁵ Suppose des gains en capital différés jusqu'à l'âge de 85 ans.

Façon de remplir l'illustration du concept

En ayant recours aux régimes d'assurance vie entière avec participation Équimax et d'assurance vie universelle

Accès aux concepts

- Ouvrir le Système d'illustration des ventes de l'Équitable^{MD} et choisir le produit que vous désirez illustrer.
- Saisir les hypothèses liées au produit.
- Cliquer sur l'onglet Concepts et choisir le concept que vous désirez illustrer.
- Cliquer sur le bouton « Établir un concept ».

The screenshot displays the 'Concepts' tab in a software interface. At the top, there are four tabs: 'Client/Couverture', 'Avenants', 'Retraits/Avances sur contrat', and 'Concepts'. The 'Concepts' tab is active. Below the tabs, there is a section titled 'Choisir un concept' containing a dropdown menu. The dropdown menu is open, showing the following options: 'Aucun', 'Transfert de patrimoine-privilege', 'Transfert de patrimoine-privilege Entreprise', 'Solution retraite-privilege', and 'Solution retraite-privilege Entreprise'. To the right of the dropdown menu is a blue button labeled 'Établir un concept'.

Saisie des hypothèses du concept

Solution retraite-privilege

Vous trouverez des conseils pour remplir l'illustration du concept dans le système d'illustration et utiliser les rapports sur les concepts à la page [Concepts et outils de planification financière](#) sur le site RéseauÉquitable en cliquant sur le lien Pour les particuliers.

Traitement fiscal privilégié de l'assurance vie

Considérations fiscales

L'assurance vie permanente est traditionnellement souscrite afin de pouvoir faire face aux obligations financières après le décès et d'avoir accès à des liquidités. De par sa conception unique et de son traitement fiscal en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu du Canada actuelle, elle peut également jouer un rôle important à l'égard des éléments suivants :

- l'accumulation du capital
- l'apport d'un revenu de retraite complémentaire
- augmentation de la valeur du patrimoine qui est léguée aux bénéficiaires.

Statut d'exonération d'impôt de l'assurance vie

La *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada permet que la valeur de rachat d'un contrat d'assurance vie s'accumule avec avantages fiscaux selon les limites prescrites. Chaque année, le contrat d'assurance est soumis à un test d'admissibilité à l'exonération. Le test d'exonération permet de distinguer les contrats qui fournissent principalement une protection d'assurance de ceux qui représentent principalement un plan d'investissement. Les contrats qui satisfont aux critères d'exonération reçoivent le statut d'exonération d'impôt. Les contrats qui sont considérés comme étant des plans d'investissement ne sont pas exonérés d'impôt et la croissance au titre du contrat est imposable comme les autres placements à intérêt.

L'Équitable prend des précautions afin de s'assurer que les contrats qu'elle offre conservent leur statut d'exonération d'impôt. Cela est effectué en limitant le montant qui peut être déposé au titre du contrat ou en augmentant la prestation de décès selon les limites permises établies par les organismes de réglementation.

Le but de l'illustration du concept est de comparer la croissance favorable au titre du contrat d'assurance à celle des différents types de placement. Voici un résumé sur la façon dont les autres placements sont imposés et le taux par défaut utilisé dans l'illustration :

| Type de revenu | Imposition | Taux par défaut utilisé dans l'illustration |
|-----------------------------------|---|---|
| Intérêt | L'intérêt est imposé comme revenu ordinaire dans l'année pendant laquelle il a été gagné, au même taux que le revenu d'emploi, le revenu d'entreprise et le revenu de location. | 50 % |
| Dividendes | Les dividendes admissibles sont imposés dans l'année pendant laquelle ils ont été reçus. Le montant est dans un premier temps majoré, puis un crédit d'impôt est déduit. Les dividendes sont alors imposés de façon plus avantageuse que le revenu d'intérêt. | 35 % |
| Gains en capital | Si une cliente ou un client vend des biens en immobilisation pendant l'année, tout gain en capital est ajouté au revenu imposable. La partie imposable dépendra du montant du gain : <ul style="list-style-type: none">• 50 % des premiers 250 000 \$ du gain en capital• 66,67 % du gain en capital de plus de 250 000 \$. Les gains en capital sont imposés de façon plus avantageuse que le revenu d'intérêt ou de dividendes. | 50 % ou 66,67 % |
| Gains en capital différés | Si les clients n'ont pas vendu de bien en immobilisation pendant l'année, l'impôt sera alors reporté et ne sera pas payé jusqu'à l'année de la vente. Pendant l'année de la vente, 50 % des premiers 250 000 \$ des gains en capital accumulés depuis l'année d'achat et 66,7 % des gains en capital dépassant 250 000 \$ des gains en capital accumulés depuis l'année d'achat sont imposables : <ul style="list-style-type: none">• 50 % des premiers 250 000 \$• 66,67 % de tout montant dépassant 250 000 \$. Les gains en capital différés sont alors imposés de façon plus avantageuse que le revenu d'intérêt ou de dividendes, et le taux de rendement est plus élevé que celui d'un placement où le gain est imposé chaque année. | 50 % ou 66,67 % |
| Produit de la prestation de décès | Au décès, les prestations payées d'un contrat d'assurance vie sont reçues par la personne bénéficiaire en franchise d'impôt. | 0 % |

Les modifications apportées à la législation fiscale pourraient avoir une incidence sur les renseignements du présent guide. Les clients devraient s'assurer de consulter des professionnels compétents en matière de fiscalité et de succession qui tiendront compte de leur propre situation avant la mise en œuvre de toute stratégie.

À propos de l'Équitable

Chez l'Équitable, nous croyons en la force de travailler ensemble. Cela oriente notre façon de collaborer les uns avec les autres, la façon dont nous aidons nos clients et nos partenaires, et la façon dont nous soutenons les communautés où nous vivons et travaillons.

Ensemble, nous et nos partenaires de partout au Canada offrons des solutions en matière d'assurance individuelle, d'assurance collective et d'épargne-retraite. Ainsi, nous aidons nos clients à se protéger aujourd'hui tout en préparant demain.

Nous croyons que le monde est meilleur lorsque nous travaillons ensemble à bâtir une vie Équitable pour tous.

