



LE TRANSFERT DE PATRIMOINE-PRIVILÈGE^{MD} ET LA SOLUTION RETRAITE-PRIVILÈGE^{MD}

Pour les particuliers

Planification avancée en matière d'assurance

À propos d'Assurance vie Équitable du Canada^{MD}



L'Assurance vie Équitable^{MD} 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 la gestion de stratégies qui favorise 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, aujourd'hui comme demain. Voilà pourquoi, depuis 1920, les Canadiens se sont tournés vers l'Assurance vie Équitable pour protéger ce qui compte le plus à leurs yeux.

L'Assurance vie 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'Assurance vie Équitable a pris toutes les dispositions nécessaires pour garantir la précision des renseignements contenus dans le présent document, le contrat prévaut dans tous les cas. RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS.

Vous avez des questions? L'Assurance vie 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'Assurance vie Équitable.

TABLE DES MATIÈRES

À propos des concepts	1
Introduction.....	1
Marché cible	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'Assurance vie 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.

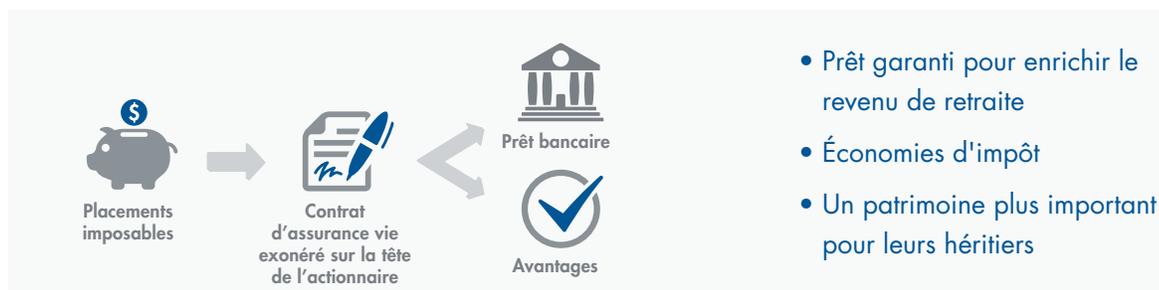
Bâtir un patrimoine accessible

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 retraite³. 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'Assurance vie Équitable détient la solution³. 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-PRIVILÈGE	SOLUTION RETRAITE-PRIVILÈGE
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-privilège. 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 ⁵ . 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.



¹ Article intitulé « The Future of Retirement » publié en 2015 par HSBC Holdings PLC. ² ACCAP : Faits sur les assurances de personnes au Canada – Édition 2022. ³ Sondage de la Banque CIBC : <https://www.ctvnews.ca/lifestyle/more-than-half-of-canadians-aren-t-saving-enough-money-for-retirement-survey-1.6349937> ⁴ Il s'agit de concepts et non pas 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. ⁵ 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'Assurance vie Équitable et ne fait pas partie du contrat d'assurance. L'emprunteur 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'Assurance vie 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-privège *Entreprise* et la Solution retraite-privège *Entreprise*.

Vous avez besoin de plus amples renseignements?

Pour de plus amples renseignements au sujet des concepts Transfert de patrimoine-privège et Solution retraite-privège 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 clients individuels.

Matériel de marketing à l'intention des clients

(offert en français et en anglais sur le site RéseauÉquitable)

Transfert de patrimoine-privilage



Feuille de client
(n° 1564FR)



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



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

Solution retraite-privilege



Feuille de client
(n° 1565FR)



Liste de vérification de client
(n° 1568FR)



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

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.



Placements
imposables



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



Prêt bancaire



Avantages

- 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.

C'EST LA SOLUTION QUI POURRAIT VOUS CONVENIR LE MIEUX AUX CLIENTS QUI...

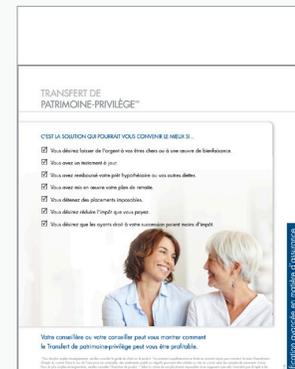
- désirent laisser de l'argent à leurs êtres chers ou à une œuvre de bienfaisance
- ont un testament à jour
- ont remboursé leur prêt hypothécaire ou d'autres dettes
- ont mis en œuvre leur plan de retraite
- détiennent des placements imposables
- désirent réduire l'impôt qu'ils paient
- désirent que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

Imprimer ces renseignements

Vous trouverez ces renseignements dans le document ([no 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.



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.

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. ^{MD} indique une marque déposée de l'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

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 a 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



Placements imposables

Pierre investit la somme de 25 000 \$ chaque année pendant 10 ans dans des placements imposables.

- 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.

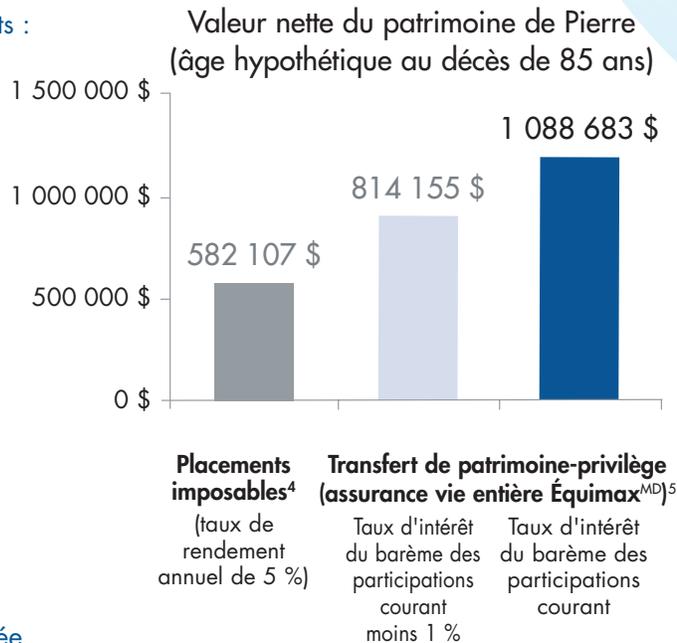


Contrat d'assurance vie exonéré sur la tête de l'actionnaire

Pierre transfère la somme de 25 000 \$ chaque année pendant 10 ans pour payer la prime annuelle d'un contrat d'assurance vie entière Bâtisseur de patrimoine Équimax^{MD} (Transfert de patrimoine-privilège).

- 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 :



La solution privilégiée

Grâce au Transfert de patrimoine-privège, 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 taux de rendement plus élevé pour générer la même valeur nette du patrimoine à l'âge de 85 ans que celui d'un contrat d'assurance vie entière avec participation Équimax.

	Taux de rendement annuel avant impôt requis ⁶				
	Assurance vie (taux de rendement interne annuel – TRI après impôt)	Intérêt	Dividendes	Gains en capital réalisés	Gains en capital différés ⁷
Barème des participations courant	5,08 %	10,15 %	7,81 %	6,77 %	5,88 %
Barème des participations de rechange (courant moins 1 %)	4,06 %	8,12 %	6,25 %	5,41 %	4,79 %

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](#).

[Brochure no 1572FR](#)



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 12 août 2023 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 les clients soient 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 de payer les primes 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 varient 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 reportés jusqu'à l'âge de 85 ans.

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.

Two options



Placements imposables

Suzanne investit la somme de 20 000 \$ chaque année pendant 10 ans dans des placements imposables.

- 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.



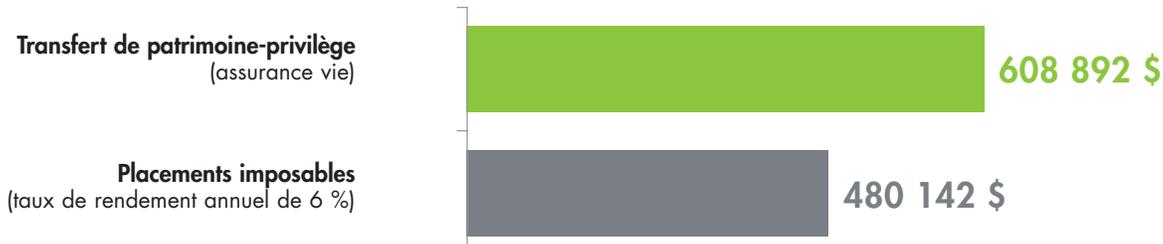
Contrat d'assurance vie exonéré sur la tête de l'actionnaire

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).

- 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.

TRANSFERT DE PATRIMOINE-PRIVILÈGE

Comparons les résultats :



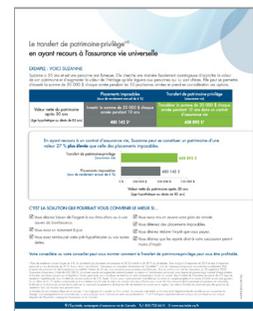
Valeur nette du patrimoine après 30 ans
(âge hypothétique au décès de 85 ans)

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 imposable.

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](#).

[Brochure no 1689FR](#)





LA SOLUTION RETRAITE-PRIVILÈGE

Vue d'ensemble

C'est le genre de traitement de faveur que les clients souhaitent. Enrichir leur revenu de retraite.

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-privilège 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-privilège, 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.



Placements
imposables



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



Prêt bancaire



Avantages

- Prêt garanti pour enrichir le revenu de retraite
- Économies d'impôt
- Un patrimoine plus important pour les héritiers

LA SOLUTION RETRAITE-PRIVILÈGE 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 VOUS CONVENIR LE MIEUX AUX CLIENTS QUI ...

- détiennent des placements imposables
- désirent réduire l'impôt qu'ils paient
- aspirent à augmenter leur revenu de retraite à venir
- désirent laisser de l'argent à leurs êtres chers ou à une œuvre de bienfaisance
- ont un testament à jour

Imprimer ces renseignements

Vous trouverez ces renseignements dans le document [\(no 1565FR\)](#) 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 La Solution retraite-privilege en format PDF sera automatiquement incluse dans le rapport du concept généré par le système d'illustration.



Page 1



Page 2

LISTE DE VÉRIFICATION DE LA SOLUTION RETRAITE-PRIVILEGE (No1568FR)

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 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 et en supposant que cela n'entraîne pas d'impôt si les placements sont vendus pour financer les primes. ³ 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. ⁴ Avec un prêt bancaire garanti, le prêteur sera un établissement financier tiers. L'accessibilité au prêt d'un établissement prêteur tiers n'est pas garantie par l'Assurance vie 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. changer. Ces renseignements ne constituent pas un avis juridique, fiscal, financier ou autre avis professionnel. ^{MD} indique une marque de déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

SOLUTION RETRAITE-PRIVILÈGE

Étude de cas

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.

Étude de cas : recours à l'assurance vie entière avec participation Équimax

Voici Sandra

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



Placements imposables

Sandra investit la somme de 20 000 \$ chaque année pendant 20 ans dans des placements imposables.

- 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.



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

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).

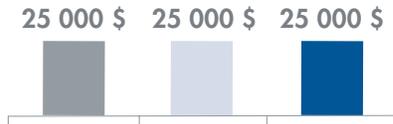
- Mode d'affectation des participations « bonifications d'assurance libérée », 20 paiements.
- Prestation de décès initiale de 681 895 \$.
- Les valeurs illustrées reposent sur les taux en vigueur le 12 août 2023 et le barème des participations courant demeurant inchangé pour la durée du contrat. Une 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.

SOLUTION RETRAITE-PRIVILÈGE

Comparons les résultats :

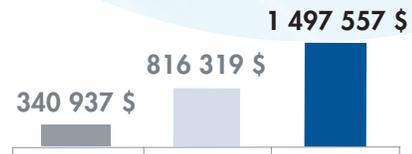
Les deux options suffisent à enrichir le revenu de retraite de Sandra de 25 000 \$ par année jusqu'à l'âge de 85 ans. Cependant, la Solution retraite-privilege permet de créer un patrimoine plus important que les placements imposables.

Montant annuel après impôt disponible pour enrichir le revenu de retraite de Sandra pendant 20 ans dès l'âge de 65 ans



- Placements imposables (taux de rendement annuel de 5 %)⁶
- Solution retraite-privilege (assurance vie)⁷, taux d'intérêt du barème des participations courant moins 1 %.
- Solution retraite-privilege (assurance vie)⁷, taux d'intérêt du barème des participations courant.

Valeur nette du patrimoine de Sandra (âge hypothétique au décès de 85 ans et une fois le prêt remboursé)¹



L'échelle a été modifiée à des fins de mise en page.

La solution privilégiée

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

Taux de rendement annuel avant impôt requis ⁸					
	Assurance vie (taux de rendement interne annuel – TRI après impôt)	Intérêt	Dividendes	Gains en capital réalisés	Gains en capital différés ⁹
Barème des participations courant	5,54 %	11,08 %	8,53 %	7,39 %	6,35 %
Barème des participations de rechange (courant moins 1 %)	4,30 %	8,60 %	6,61 %	5,73 %	5,04 %

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](#).

Brochure no 1.573FR



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 %. ³ 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. ⁴ 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 12 août 2023 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. ⁵ Taux marginal d'imposition de 50 % et taux d'imposition personnel sur les dividendes de 35 %. ⁶ Suppose des gains en capital reportés jusqu'à l'âge de 85 ans.

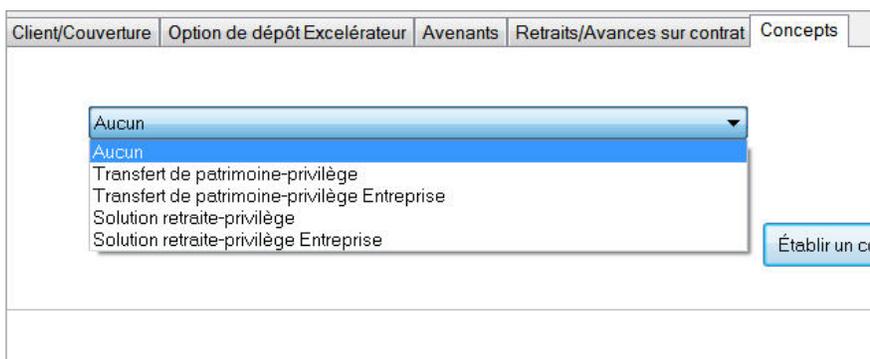
FAÇON DE REMPLIR L'ILLUSTRATION DU CONCEPT

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

Accès aux concepts

Assurance vie Équitable du Canada - Système d'illustration des ventes de l'Équitable

- Ouvrir le Système d'illustration des ventes de l'Équitable^{MD} et choisir le produit que vous désirez illustrer.
- Saisie des 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 shows a software interface with several tabs: 'Client/Couverture', 'Option de dépôt Excelérateur', 'Avenants', 'Retraits/Avances sur contrat', and 'Concepts'. The 'Concepts' tab is active. A dropdown menu is open, showing the following options: 'Aucun', 'Aucun', 'Transfert de patrimoine-privilege', 'Transfert de patrimoine-privilege Entreprise', 'Solution retraite-privilege', and 'Solution retraite-privilege Entreprise'. A button labeled 'Établir un cc' is visible to the right of the dropdown.

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, au décès et 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
- l'augmentation de la valeur du patrimoine qui est léguée aux héritiers

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'Assurance vie 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 autres 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 les clients vendent des biens en immobilisation pendant l'année, 50 % des gains sont imposables. Les gains en capital sont imposés de façon plus avantageuse que le revenu d'intérêt ou de dividendes.	25 %
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. Dans l'année de la vente, 50 % des gains totaux accumulés depuis l'année d'achat sont imposables. 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.	25 %
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.

ENSEMBLE

Protéger aujourd'hui – Préparer demain™

En tant que mutuelle nous offrons une sécurité financière de façon différente en nous concentrant uniquement sur nos clients. Nous croyons à la force de travailler ensemble avec vous et les conseillers partenaires indépendants. Ensemble, nous offrons des solutions en matière d'assurance vie individuelle, d'épargne-retraite et d'assurance collective. Nous vous aidons à protéger ce qui compte aujourd'hui tout en préparant demain.

Chez l'Assurance vie Équitable, nous sommes des gens qui font preuve de détermination. Nous avons à cœur de vous offrir de bonnes solutions et de belles expériences par l'entremise de nos partenaires. Grâce à nos connaissances, notre expérience et notre solidité financière, nous sommes en mesure de respecter nos engagements envers vous, maintenant et pour les années à venir.