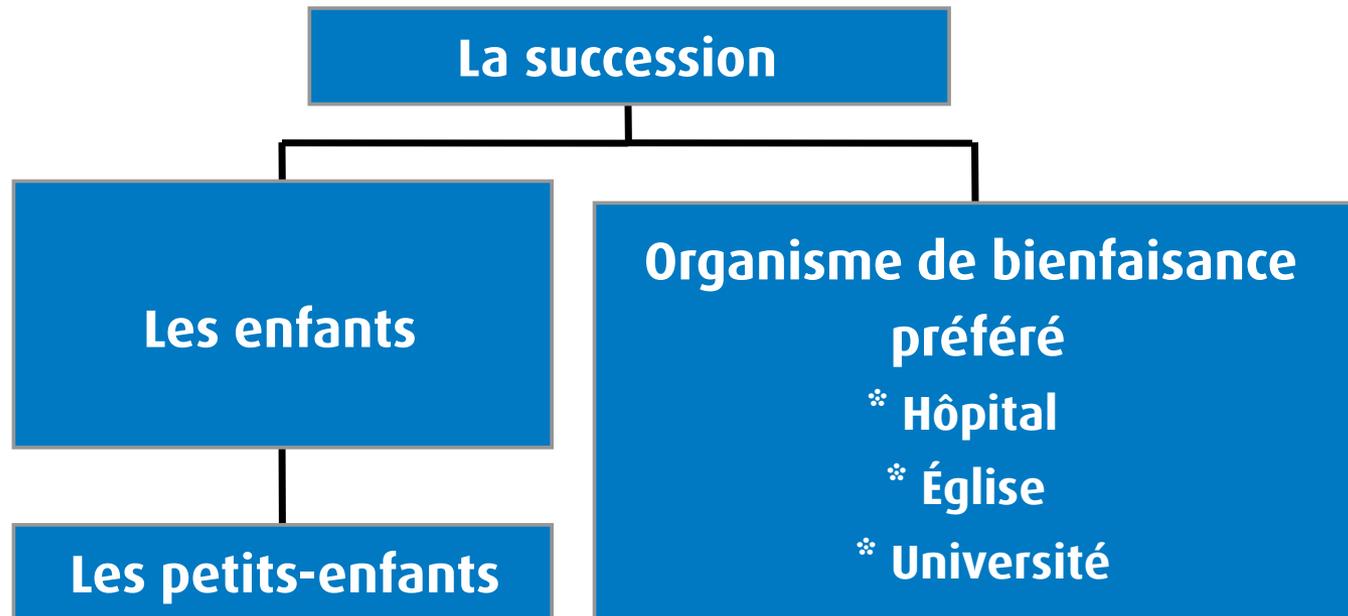


Le Programme de protection du patrimoine

Qui seront les bénéficiaires du patrimoine de votre client ?

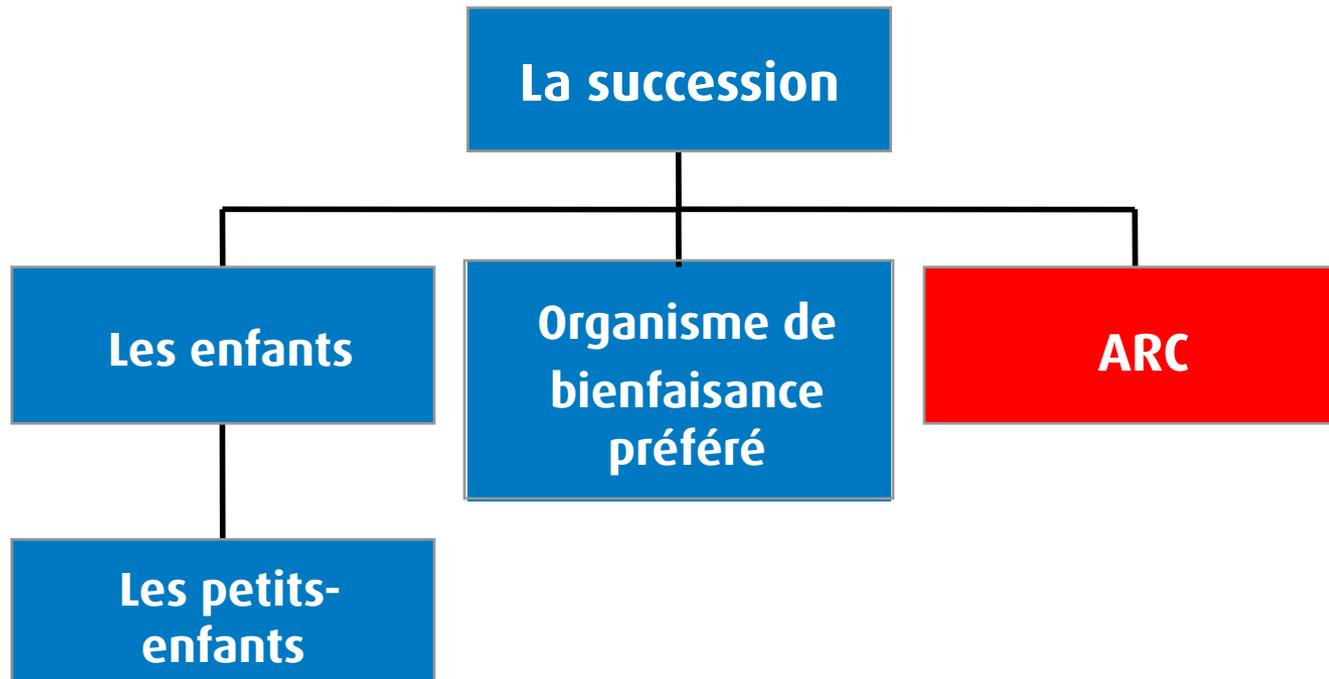


Objectifs de gestion du patrimoine

- Gérer l'épargne pour la retraite
- Minimiser l'impôt
- Transférer le patrimoine d'une façon juste et équitable



Qui seront les *VRAIS* bénéficiaires du patrimoine de votre client ?

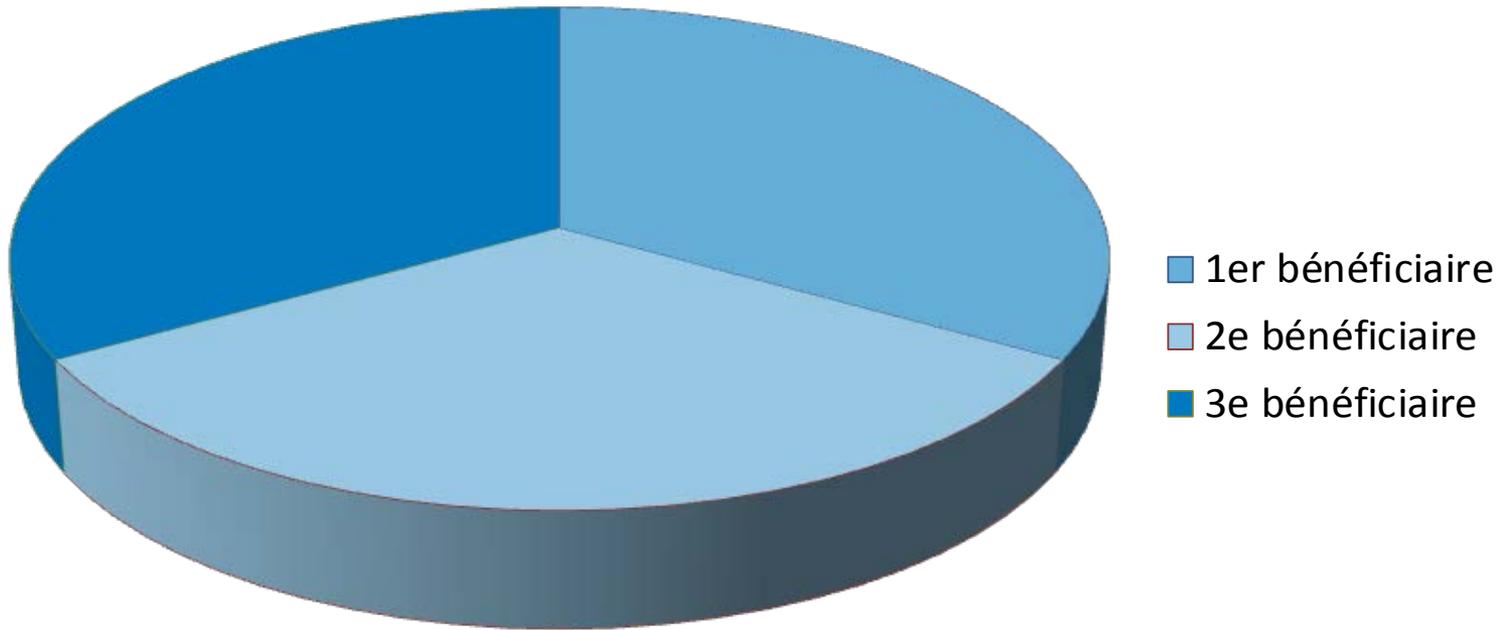


Quelle partie du patrimoine de votre client l'ARC touchera-t-elle ?

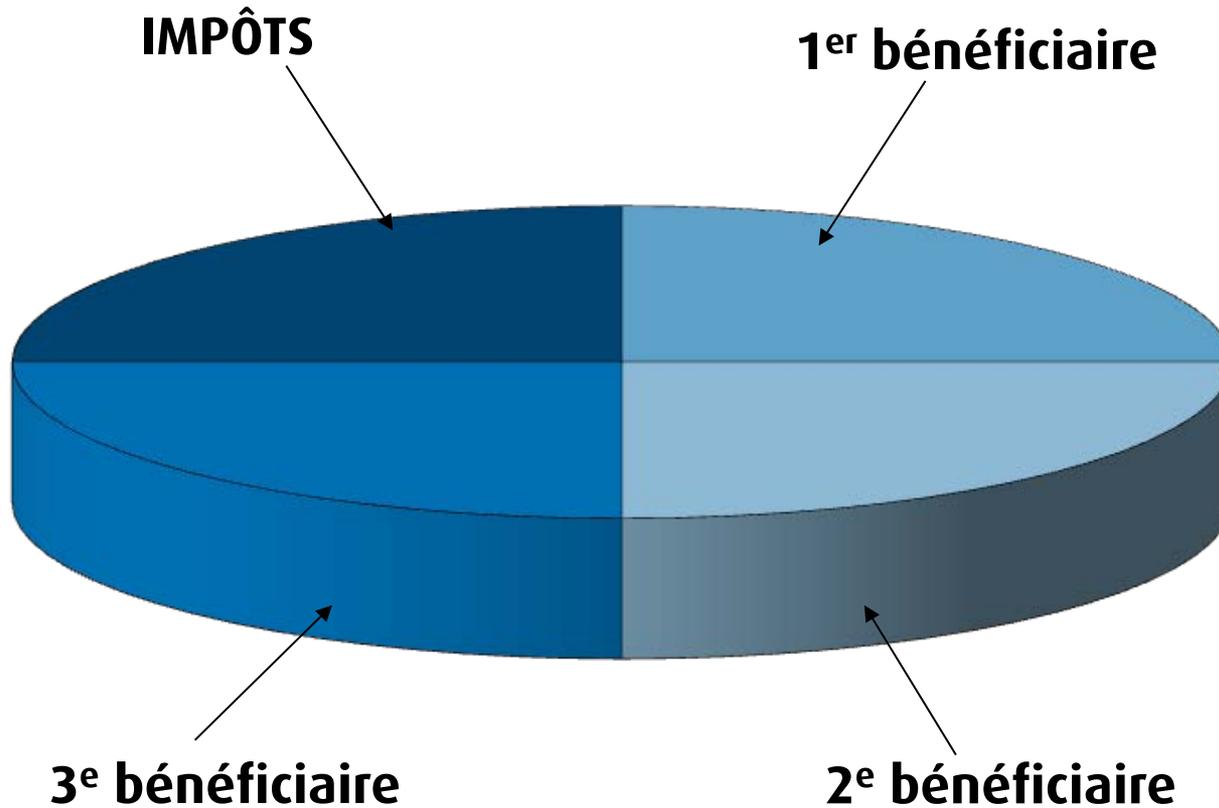


- Au Canada, à votre décès et à celui de votre conjoint, une partie importante du reste de vos REER ou de votre FERR finira entre les mains du gouvernement sous forme d'impôt sur le revenu plutôt qu'entre celles de vos héritiers.

Le programme idéal



Le problème dans la réalité



Un client pourrait facilement perdre 50 % de la valeur des REER et 25 % de la valeur totale du patrimoine

Deux événements sur lesquels vous pouvez compter...

- Décès
« Un jour, je décéderai... »



- Impôts
« Et le gouvernement touchera une partie de mon patrimoine... »

La solution que les courtiers peuvent offrir à leurs clients



- La plupart des gens ne connaissent pas les frais liés au décès : *vous pouvez les renseigner.*
- Grâce à une planification successorale efficace, vos clients pourraient épargner des centaines de milliers de dollars : *vous pouvez concevoir un Programme de protection du patrimoine pour résoudre leur problème.*

Les frais



- Frais d'homologation :
 - Pour faire homologuer un testament ou certifier l'administrateur de la succession
- Frais d'exécuteur (versés à l'exécuteur de la succession) :
 - Organiser les funérailles
 - Retrouver le testament
 - Rassembler, gérer et distribuer les biens de la personne décédée
 - Régler les frais exigibles sur la succession
 - Préparer les déclarations d'impôt
- Frais juridiques
- Impôt sur le revenu
- Impôt sur les gains en capital

Remarque : Veuillez noter que cette information est fournie aux fins de formation des conseillers uniquement et ne vise pas à donner des conseils d'ordre fiscal ou d'encourager les conseillers à donner des conseils d'ordre fiscal à leurs clients.

« Impôt sur l'administration des successions »



- Mieux connu sous le nom de frais d'homologation
- Actuellement en Ontario :
 - L'IAS est de 5,00 \$ par tranche de 1 000 \$ sur les premiers 50 000 \$ et de 15,00 \$ (c.-à-d. 1,5 %) par la suite, sans maximum (en Ontario)
- Par exemple : pour un client dont la succession est évaluée à 500 000 \$, l'IAS correspondrait à 7 000 \$
- *Nota : Les frais d'homologation ne s'appliquent pas au Québec.*

Frais d'exécuteur



- Les tribunaux autorisent les fiduciaires de successions (exécuteurs) à exiger jusqu'à 5 % de la valeur de la succession, en plus des dépenses qui peuvent inclure les menues dépenses personnelles.
- Si l'exécuteur est une société de fiducie, les frais pourraient s'élever à 5 % !
- Basé sur notre exemple précédent où la succession du client se chiffrait à 500 000 \$, les frais d'exécuteur pourraient s'élever à 25 000 \$ plus les dépenses !

Frais juridiques



- La plupart des avocats chargés d'une succession exigent des frais d'entre 1 500 \$ et 2 000 \$ uniquement pour préparer et enregistrer le Certificat de nomination à titre de fiduciaire de la succession avec un testament.
- Tout travail supplémentaire accompli par l'avocat est habituellement facturé sur une base horaire à des taux qui peuvent varier de 200 \$ à 400 \$ de l'heure.
- Le tarif maximum est fixé à 5 % de la succession.

Impôt sur le revenu

- L'impôt sur le revenu est toujours exigible sur le revenu intégral de la personne décédée au cours de l'année civile de son décès.
- Tous les placements enregistrés (excluant les roulements au conjoint) sont imposables à titre de revenu pour l'année civile en question.

Impôt sur les gains en capital

- On obtient un gain en capital lorsque des biens, tels que des fonds communs de placement, des actions, un immeuble à revenu ou un chalet familial, sont vendus à un prix plus élevé que le prix d'achat initial des biens.
- Les gains en capital font l'objet d'un traitement fiscal privilégié puisque seulement 50 % des gains en capital sont imposables.

Étude de cas



- William (68 ans) et Julie Leblanc (67 ans)
- William est directeur d'une entreprise de fabrication depuis 15 ans
- Julie était infirmière
- Ils ont bâti un patrimoine important au fil des années
- Ils prendront une retraite très aisée
- Ils ne se soucient pas du revenu de retraite
- Ils se soucient des problèmes fiscaux au décès
- Ils n'ont aucune dette

Valeur du patrimoine des Leblanc : aujourd'hui

Résidence principale	500 000 \$
REER	350 000 \$
CPG	250 000 \$
Actions et obligations	250 000 \$ (Prix d'achat de 120 000 \$)
Chalet	300 000 \$ (Prix d'achat de 120 000 \$)

Valeur totale du patrimoine 1 650 000 \$

Source : Logiciel d'illustration La Vague 30.0, Concept financier Programme de protection du patrimoine

IMPÔTS ET DROITS SUCCESSORAUX
ESTIMATIFS :
276 750 \$

Le patrimoine des Leblanc : dans 20 ans

		<u>Taux de croissance projeté</u>
Résidence principale	903 056 \$	3 %
REER/FERR (retraits minimaux)	210 966 \$	6 %
CPG	346 807 \$	3 %
Actions, obligations (non enregistrées)	478 571 \$	6 %
Chalet	541 833 \$	3 %

Valeur totale du patrimoine 2 481 233 \$

IMPÔTS ET DROITS SUCCESSORAUX
ESTIMATIFS :
305 665 \$

Source : Logiciel d'illustration La Vague 30.0, Concept financier Programme de protection du patrimoine

Quelles sont leurs options ?

- « Liquider les biens au décès »
- « Commencer à épargner dès maintenant »
- « Contracter un prêt »



Liquider les biens pour régler la charge fiscale des Leblanc



- La solution la plus facile
- La succession en est entièrement responsable
- La succession pourrait devoir liquider les biens
- Le coût est de 1,00 \$ par 1,00 \$ d'impôt épargné :
 - Coût = 305 665 \$

Demander aux héritiers des Leblanc d'ouvrir un compte d'épargne dès maintenant



- Mieux que de ne rien faire
- Très vulnérable au taux d'intérêt
- À un taux de rendement après impôt de 3 % - 23 692 \$ pendant 10 ans pour accumuler 305 665 \$ dans 20 ans
- Le coût est de 0,78 \$ pour chaque 1,00 \$ d'impôt épargné
 - Coût = 236 920 \$

Obtenir un prêt dès maintenant pour régler la charge fiscale future exigible sur le patrimoine des Leblanc



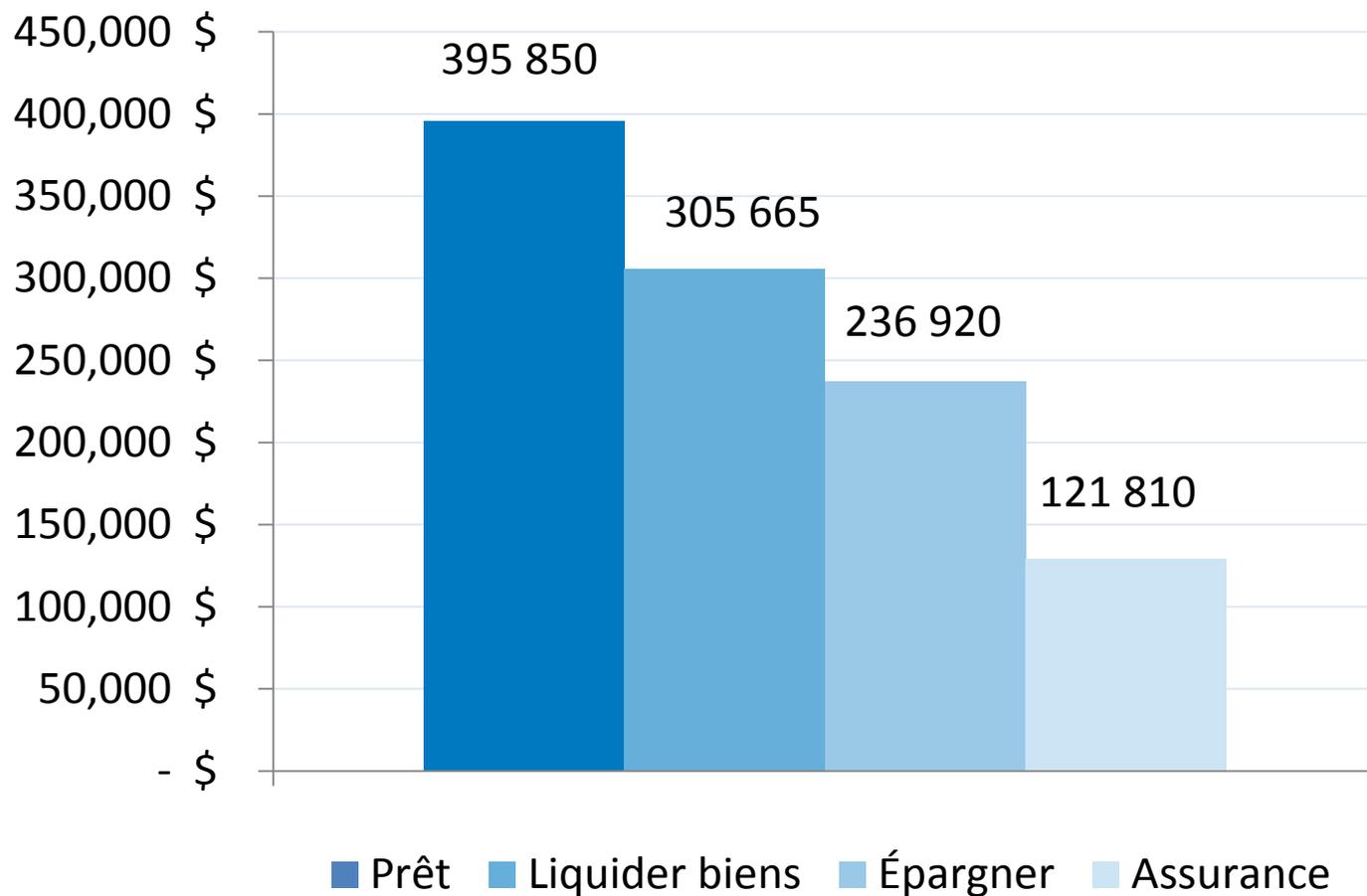
- Certainement pas rentable
- Présume un taux d'intérêt de 5 % sur le prêt
- 39 585 \$ par année pendant 10 ans pour rembourser un prêt de 305 665 \$
- Le coût est de 1,30 \$ par 1,00 \$ d'impôt épargné
 - Coût = 395 850 \$

Y a-t-il une autre solution ?

« Oui, le Programme de protection du patrimoine ! »



Évaluation du coût de chaque option

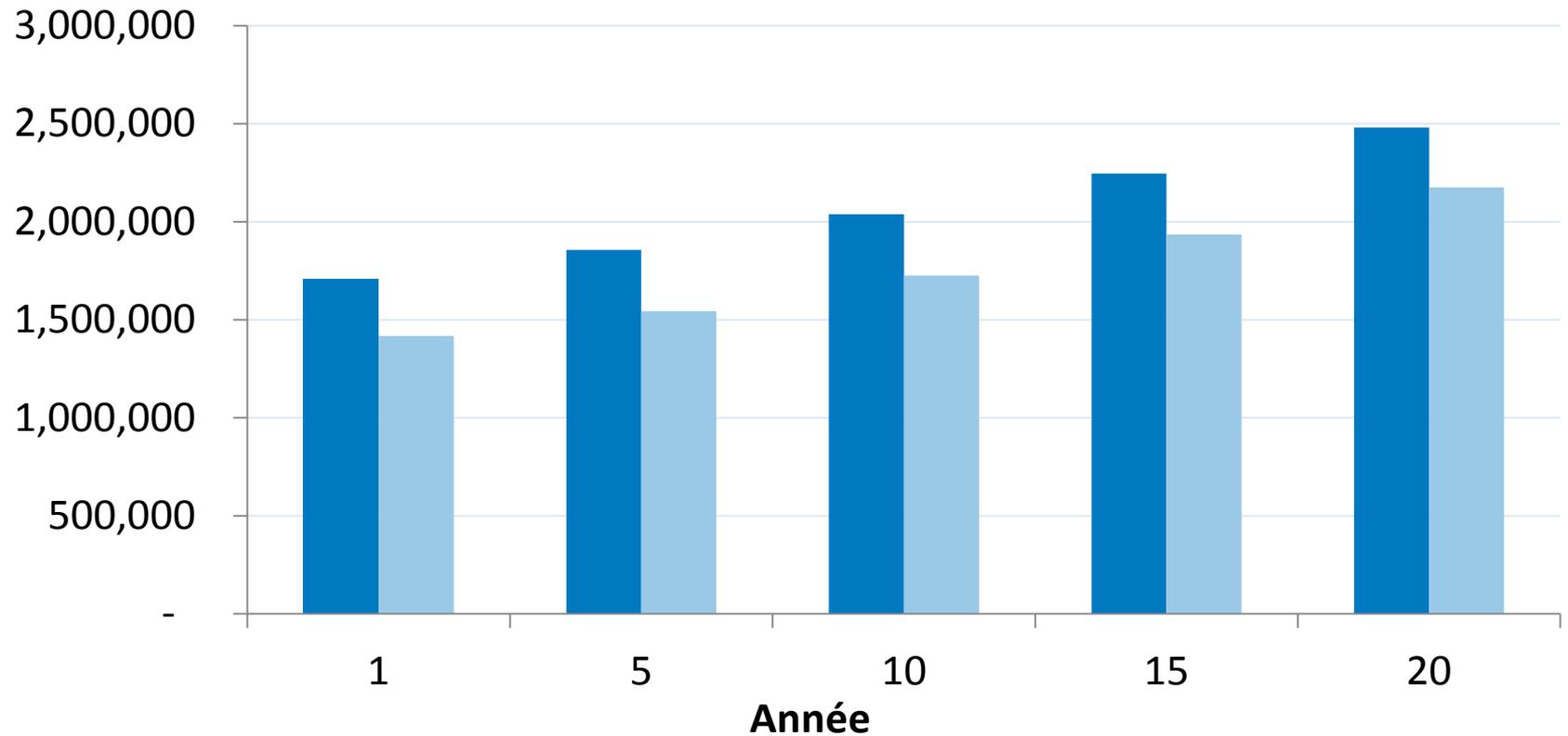


Un Programme de protection du patrimoine pour William et Julie



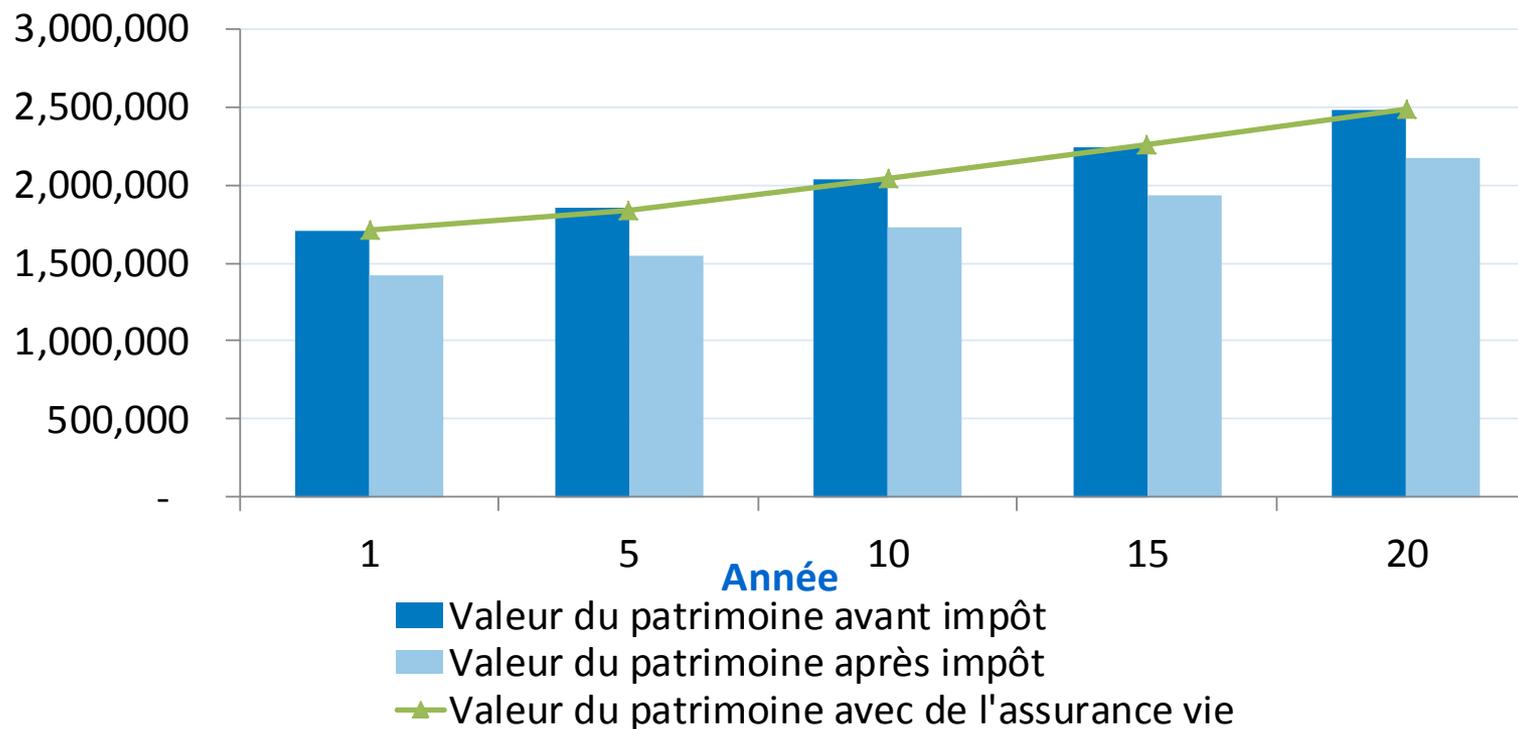
- Assurance conjointe dernier décès
 - Avantage par l'âge unique équivalent inférieur de 57 ans
- Prestation de décès : Capital assuré plus valeur du fonds
 - Coût d'assurance : CA nivelé
- Capital assuré = charge fiscale actuelle = 290 000 \$
 - Valeur du fonds s'accroît pour couvrir la charge fiscale future
- Dépôt : 12 180,96 \$ pendant 10 ans
 - Taux de rendement : 3 %

Projections de la valeur du patrimoine



■ Valeur du patrimoine avant impôt
■ Valeur du patrimoine après impôt

L'incidence de l'assurance vie



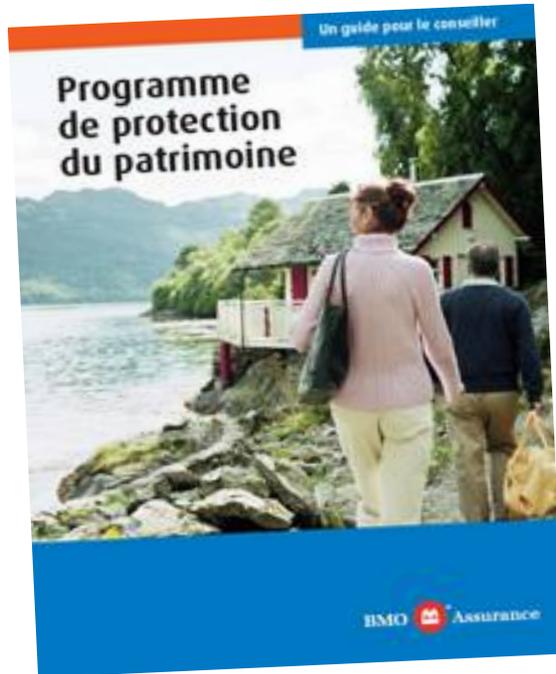
Nota : Ces exemples sont basés sur une police de La Prévoyance (Frais modiques) (*la Vague* version 30) et ne présentent que des résultats futurs projetés en fonction d'un ensemble d'hypothèses qui varieront avec le temps. Les résultats réels ne sont pas garantis et fluctueront. La présente illustration est incomplète si certaines pages de l'illustration de la Gamme Dimension (Frais modiques) créée avec le logiciel d'illustration La Vague sont manquantes.

À quoi peut servir l'assurance ?



- Fournir des liquidités au besoin :
 - Pour régler l'impôt
 - Pour permettre de transférer le patrimoine intégral aux héritiers
 - Pour conserver la résidence familiale, la ferme ou le chalet dans la famille
- Créer un patrimoine instantanément ou dans l'avenir
- Assurer une plus grande liberté financière à la retraite

Soutien marketing



- Vous trouverez une vaste bibliothèque de matériel de soutien du marketing dans le logiciel La Vague



- Et sur notre site Internet à l'adresse suivante :
www.bmoassurance.com/conceiller

Téléphonez-nous pour de plus amples renseignements



- **BUREAU DES VENTES RÉGIONAL
POUR LA RÉGION DE L'ONTARIO**

1-800-608-7303

- **BUREAU DES VENTES RÉGIONAL
POUR LA RÉGION DU QUÉBEC ET
DE L'ATLANTIQUE**

1-866-217-0514

- **BUREAU DES VENTES RÉGIONAL
POUR LA RÉGION DE L'OUEST**

1-877-877-1272

Réservé aux courtiers.

L'information contenue dans cette publication ne constitue qu'un résumé de nos produits et services. Elle peut fournir des valeurs prévues établies en fonction d'un ensemble d'hypothèses. Les résultats réels ne sont pas garantis et peuvent varier. Veuillez vous référer au contrat de police d'assurance approprié pour obtenir des détails sur les modalités, les avantages, les garanties, les restrictions et les exclusions. La police qui vous est remise prévaut. Chaque titulaire de police a une situation financière qui lui est propre. Il doit donc obtenir des conseils fiscaux, comptables, juridiques ou d'autres conseils sur la structure de son assurance, et les suivre s'il les juge appropriés à sa situation particulière. BMO Société d'assurance-vie n'offre pas de tels conseils à ses titulaires de police ni aux conseillers en assurance.

Assureur : BMO Société d'assurance-vie

^{MD} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.