

Les Régimes de transfert des actifs personnel et d'entreprise



Si quelqu'un doit profiter du travail acharné de votre client, ce devrait être sa famille, n'est-ce pas ?

Table des matières

Introduction aux Régimes de transfert des actifs personnel et d'entreprise	2
L'opportunité	3
La solution	4
Considérations fiscales	6
Étude de cas (Utilisant le Régime de transfert des actifs d'entreprise)	7
Étude de cas (Utilisant le Régime de transfert des actifs personnel)	8
Considérations de tarification et d'administration	9
Test sur les Régimes de transfert des actifs personnel et d'entreprise	10

Introduction aux Régimes de transfert des actifs personnel et d'entreprise

Les Régimes de transfert des actifs de BMO^{MD} Assurance sont des concepts d'assurance vie simples mais efficaces qui peuvent former partie intégrante de la planification financière globale de vos clients.

Les idées présentées dans le présent guide sont simples, mais efficaces et elles conviennent à des situations particulières sur le marché de l'assurance individuelle et commerciale. Combinés à une police d'assurance vie universelle de BMO Assurance, les régimes offrent à vos clients tous les avantages d'une police d'assurance vie permanente souple, laquelle est souscrite par l'une des principales organisations de services financiers au Canada.

Pour vous aider à mieux comprendre les rouages des versions personnelle et d'entreprise du Régime de transfert des actifs, nous vous conseillons de lire le présent guide et d'utiliser la dernière version de notre logiciel d'illustration, La Vague, pour vous aider à préparer des projets personnalisés pour vos clients.

Une fois que vous aurez eu l'occasion de vous familiariser avec les deux versions du Régime de transfert des actifs, évaluez vos connaissances sur les rouages du concept en répondant aux questions du petit test figurant à la fin du guide !



Le Régime de transfert des actifs personnel et le Régime de transfert des actifs d'entreprise sont deux solutions qui permettent à vos clients de transférer leur patrimoine à leurs héritiers d'une manière efficace sur le plan fiscal. Pour de plus amples renseignements sur un autre Régime de transfert des actifs, jetez un coup d'œil à la plus récente version du logiciel d'illustration La Vague. Vous y trouverez une copie du « Régime de transfert des actifs intergénérationnel – Un guide pour le conseiller ».

Nota : Nous vous conseillons d'examiner les idées présentées dans le présent guide pour vous assurer qu'elles conviennent à la situation particulière du client. Le présent guide renferme des renseignements de nature générale qui ne doivent en aucun cas être interprétés comme étant des conseils juridiques ou fiscaux. Nous vous conseillons, à vous et à vos clients, d'obtenir des conseils d'autres professionnels, notamment d'un avocat et d'un fiscaliste, pour vous assurer que les idées présentées conviennent à la personne à laquelle est destinée le présent régime.

L'opportunité

Bon nombre de personnes qui ont terminé ou achèvent d'accumuler des actifs à ce stade de leur vie ont accumulé des actifs excédentaires et souhaitent les transférer à leurs héritiers. Pareillement, bon nombre de propriétaires d'entreprises (ou de compagnies privées canadiennes) ont accumulé des liquidités excédentaires et recherchent un moyen de transférer ces sommes de leur entreprise à leurs héritiers le plus efficacement possible sur le plan fiscal.

Selon la situation particulière de votre client, le Régime de transfert des actifs personnel ou d'entreprise pourrait s'avérer l'outil idéal pour atteindre ces objectifs. Le principe est simple : le Régime de transfert des actifs permet à des particuliers ou à des entreprises qui ont accumulé des liquidités excédentaires de transférer une partie de ces fonds dans un véhicule non imposable pour profiter de la croissance à imposition différée qu'offre une police d'assurance vie universelle. Puis, au décès, la police leur permet de transférer ces fonds à leurs héritiers à l'abri de l'impôt.

Marché cible

Idéalement, le Régime de transfert des actifs est destiné aux clients de l'un ou l'autre des marchés suivants :

- les personnes (ou les couples) qui ont accumulé des actifs importants et ont entrepris une planification successorale OU;
- les propriétaires d'entreprises qui ont entrepris l'élaboration d'une planification successorale

Pour chacun de ces cas, le marché ciblé par le Régime de transfert des actifs se résume par les caractéristiques suivantes :

Profil de la personne (ou du couple)	Profil du propriétaire d'entreprise
A terminé (ou achève) d'accumuler des actifs à ce stade de sa vie.	Est propriétaire d'une compagnie privée canadienne et songe entreprendre une planification successorale.
Est âgée de 50 ans à 80 ans et a besoin d'assurance permanente.	Est âgé de 50 ans à 80 ans et a besoin de souscrire de l'assurance vie commerciale.
Est en bonne santé et admissible à de l'assurance vie.	Est en bonne santé et admissible à de l'assurance vie.
Prévoit effectuer un don à ses héritiers.	Prévoit léguer des fonds actuellement « immobilisés » dans son entreprise à ses héritiers.
A des fonds excédentaires et possède des sources de revenus adéquates pour assurer son train de vie aujourd'hui et pour de longues années à venir.	Dispose de liquidités excédentaires dans l'entreprise (les fonds sont peut-être placés dans une société de portefeuille où dorment les placements passifs) dont il n'a pas besoin pour exercer les activités de l'entreprise.
Recherche un véhicule de placement souple à l'abri de l'impôt pour y placer une partie des liquidités excédentaires de son portefeuille de placements.	Recherche un véhicule de placement souple à l'abri de l'impôt pour y placer une partie des liquidités excédentaires du portefeuille de placements de l'entreprise.

La solution

La solution d'assurance vie universelle

Il est relativement simple de déterminer laquelle des versions du Régime de transfert des actifs convient :

- Pour les personnes qui ont des besoins en matière de planification fiscale et successorale, songer au Régime de transfert des actifs personnel OU

- Pour les propriétaires d'entreprises qui ont des besoins en matière de planification successorale, songer au Régime de transfert des actifs d'entreprise.

Pour mettre en oeuvre l'une ou l'autre des versions du régime, observer les lignes directrices suivantes :

	Régime de transfert des actifs personnel	Régime de transfert des actifs d'entreprise
Étape 1	Déterminer le montant de capital assuré dont votre client a besoin en fonction de ses objectifs financiers particuliers.	Déterminer le montant de capital assuré dont votre client a besoin pour son entreprise en fonction des objectifs financiers de l'entreprise.
Étape 2	Puis, faire souscrire une police d'assurance vie universelle de BMO Assurance par votre client qui en sera le titulaire. Dans le cas de personnes uniques, une police d'assurance vie unique est établie. Dans le cas de couples, une police d'assurance vie conjointe dernier décès est établie. Les héritiers du titulaire sont les bénéficiaires de la police.	Puis, faire souscrire une police d'assurance vie universelle de BMO Assurance par votre client (le propriétaire de l'entreprise). L'entreprise est titulaire et bénéficiaire de la police d'assurance vie souscrite par la personne-clé ou l'actionnaire.
Étape 3	De concert avec vos clients, déterminer quelle partie de l'excédent imposable de leur portefeuille de placements doit être transférée dans la police et dans combien de temps.	De concert avec vos clients, déterminer quelle partie des surplus imposables de l'entreprise doit être transférée dans la police et dans combien de temps.
Étape 4	Aider vos clients à déterminer la composition du portefeuille de placements de la police qui convient le mieux à leurs objectifs à long terme et à leur tolérance au risque.	Aider vos clients à déterminer la composition du portefeuille de placements de la police qui convient le mieux à leurs objectifs à long terme et à leur tolérance au risque.

Le résultat

En utilisant le Régime de transfert des actifs de BMO Assurance, vos clients profiteront des avantages suivants* :

En utilisant le Régime de transfert des actifs personnel	En utilisant le Régime de transfert des actifs d'entreprise
La valeur de la succession de la personne est immédiatement accrue.	La valeur de la succession de l'actionnaire est immédiatement accrue.
Les revenus futurs imposables sont réduits vu que les actifs sont transférés dans un véhicule d'assurance vie à imposition différée.	Les revenus futurs imposables de l'entreprise sont réduits vu que les actifs sont transférés dans un véhicule d'assurance vie à imposition différée.
La prestation de décès prévue par la police d'assurance vie est versée au bénéficiaire sur une base non imposable.	Au décès de la personne assurée, la prestation d'assurance vie est versée à l'entreprise sur une base non imposable et une partie importante de la prestation ou la prestation intégrale peut être subséquemment versée sous forme de dividende non imposable à la succession de l'actionnaire (se reporter à la rubrique Considérations fiscales ci-dessous).

Nota : Avant de procéder avec toute proposition, nous vous conseillons de déterminer les retombées fiscales liées au transfert des actifs des autres véhicules de placement au Régime de transfert des actifs personnel ou d'entreprise.

* Basé sur les règlements en vigueur au moment de rédiger le présent guide.

La solution

Le Régime de transfert des actifs convient-il à vos clients ?

Au moment d'évaluer si vous devez recommander le Régime de transfert des actifs de BMO Assurance à l'un de vos clients, nous vous suggérons d'examiner la liste de vérification suivante pour vous assurer que le Régime convient à ses besoins particuliers :

Si vous songez au Régime de transfert des actifs personnel...	Si vous songez au Régime de transfert des actifs d'entreprise...
Mon client a-t-il cessé (ou achève-t-il) d'accumuler des actifs à ce stade de la vie ?	Mon client est-il un propriétaire d'entreprise qui songe à entreprendre une planification successorale pour son entreprise ?
A-t-il besoin d'assurance vie et y est-il admissible ?	A-t-il besoin d'assurance vie commerciale (par ex. d'assurance homme-clé) ?
Mon client souhaite-t-il léguer des fonds à ses héritiers ?	Mon client souhaite-t-il léguer des fonds à ses héritiers ?
Mon client veut-il simplifier le transfert de sa succession à ses héritiers ?	Mon client veut-il simplifier le transfert de sa succession à ses héritiers ?
Mon client veut-il transférer des placements imposables dans un véhicule de placement à imposition différée ?	Mon client veut-il transférer des placements imposables de l'entreprise dans un véhicule de placement à imposition différée ?
Veut-il réduire l'impôt du particulier exigible sur ses revenus de placement ?	Veut-il réduire l'impôt exigible sur les revenus de placement de l'entreprise ?
Veut-il réduire son revenu imposable actuel ?	Veut-il réduire le revenu imposable actuel de l'entreprise ?
Veut-il éviter de faire face à des droits successoraux onéreux sur son patrimoine ?	Veut-il minimiser l'impôt exigible sur les gains en capital réalisés au décès, alors que les actions sont présumées vendues ?
Veut-il réduire les risques de contestation du testament ?	Veut-il minimiser l'impôt exigible sur les fonds retirés de l'entreprise ?

Si votre client répond par « Oui » à l'une ou l'autre des questions précédentes, alors le Régime de transfert des actifs pourrait être tout indiqué dans son cas.

Considérations fiscales

Pour vous familiariser davantage avec les avantages et les conséquences fiscales inhérents aux Régimes de transfert des actifs personnel et d'entreprise, nous vous conseillons de créer une illustration personnalisée pour vos clients en utilisant la version la plus récente du logiciel d'illustration La Vague. Au moment de créer la structure de tout Régime de transfert des actifs, si vous faites face à des questions complexes en matière de planification fiscale et successorale pour le particulier et pour l'entreprise, nous vous conseillons également fortement de consulter un avocat, un fiscaliste et un comptable.

Nota : Dans le cas du Régime de transfert des actifs d'entreprise, tant et aussi longtemps que l'entreprise est titulaire et bénéficiaire de la police, la partie de la prestation de décès qui excède le prix de base rajusté de la police, peut être versé aux bénéficiaires de l'actionnaire sous forme de dividende non imposable en raison du crédit que cela entraîne au compte de dividendes en capital de l'entreprise. Toute somme excédentaire peut être versée sous forme de dividende imposable. Autrement dit, si la prestation de décès intégrale est versée aux héritiers de l'actionnaire, seule la partie de la prestation de décès correspondant au prix de base rajusté sera imposable au taux d'imposition des dividendes en vigueur à ce moment.

En outre, pour minimiser l'impôt sur les gains en capital, seule la valeur de rachat de la police est utilisée pour déterminer la valeur des actions de l'actionnaire à son décès, moment auquel l'actionnaire est présumé avoir vendu ses actions. Par conséquent, une partie importante de la prestation de décès pourrait être exclue du calcul de l'impôt sur les gains en capital.

Étude de cas (utilisant le Régime de transfert des actifs d'entreprise)

Renseignements sur le client :

- Samuel, un homme âgé de 55 ans, et Sylvie, une femme âgée de 55 ans, sont tous les deux propriétaires de S&S Opco, une compagnie privée canadienne.
- Samuel et Sylvie ont créé une société de portefeuille, S&S Holdings, dans laquelle sont conservés les surplus de placements de l'entreprise.
- S&S Holdings détient actuellement la somme de 125 000 \$ placée dans un fonds équilibré dont le taux d'imposition est de 50 %.
- Samuel et Sylvie veulent minimiser la charge fiscale de l'entreprise et maximiser le montant des fonds transférés à leurs enfants, Benoît et Brigitte.

La solution : le Régime de transfert des actifs de BMO Assurance

- Personnes assurées : Samuel et Sylvie en vertu d'une police d'assurance VU conjointe dernier décès de BMO Assurance
- Titulaire de la police : S&S Holdings
- Bénéficiaire : S&S Holdings
- Option de prestation de décès : Capital assuré
- Option de coût d'assurance : TRA à 100 ans avec **Maximiseur de l'investissement**
- Dépôts prévus : 25 000 \$ pendant cinq ans
- Valeurs projetées à un taux de rendement net de 5 % pour les comptes indicels
- Valeurs projetées à un taux de rendement net avant impôt de 5,5 % dans un fonds équilibré de rechange imposable

Comparaison des valeurs

du Régime de transfert des actifs d'entreprise de BMO Assurance et d'un placement de rechange

Année	Gamme Dimension (Frais modiques) Le Régime de transfert des actifs d'entreprise (projeté à un taux de rendement annuel de 5 %)					Placement de rechange (Fonds équilibré projeté à un taux de rendement annuel de 5,5 %)^		
	Valeur de rachat	Prestation de décès	Prix de base rajusté	Crédit au compte de dividendes en capital	Dividende imposable	Valeur de la succession (moins les droits)	Valeur du fonds (moins les droits)	Valeur de la succession (moins les droits)
5	121 915	562 390	122 980	439 410	122 980	519 347	135 158	94 400
15	205 543	438 198	113 476	324 721	113 476	398 481	192 173	148 379
25	323 513	527 639	84 709	442 930	84 709	497 991	267 305	223 462
35	503 839	659 987	6 274	653 713	6 274	657 792	371 811	327 899
45	781 072	846 276	0	846 276	0	846 276	517 174	473 167

Le résultat :

- En utilisant le Régime de transfert des actifs d'entreprise, Samuel et Sylvie auront considérablement accru la valeur de leur patrimoine.
- Sur une période de cinq ans, le portefeuille de placements de 125 000 \$ (après les frais) s'accroîtra à l'abri de l'impôt dans la police VU, réduisant ainsi la charge fiscale de l'entreprise de Samuel et Sylvie.
- Au décès, la prestation d'assurance vie moins le prix de base rajusté est versée à Benoît et à Brigitte par le biais de dividendes non imposables issus du crédit au compte de dividendes en capital de l'entreprise. Tout excédent est payable sous forme de dividende imposable, lequel fait l'objet d'un traitement fiscal avantageux.
- En utilisant le Régime de transfert des actifs d'entreprise, les gains en capital sont minimisés et ne sont calculés que sur la valeur de rachat de la police avant le versement de la prestation de décès. Par ailleurs, sans le Régime de transfert des actifs, l'impôt sur les gains en capital serait exigible sur le montant intégral du fonds équilibré de rechange.

Nota : Ces exemples sont basés sur une police de la Gamme Dimension (Frais modiques) (*La Vague* version 33,1) 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.

^ Selon l'hypothèse que les revenus du fonds équilibré sont répartis de la façon suivante : 50 % d'intérêt, 30 % de dividendes, 10 % de gains en capital non réalisés et 10 % de gains en capital réalisés. Nota : Les frais d'homologation ne s'appliquent pas au Québec.

Étude de cas (utilisant le Régime de transfert des actifs personnel)

Renseignements sur le client :

- Par contre, si Samuel et Sylvie placent leurs liquidités excédentaires dans leur portefeuille de placements personnel, ils pourraient obtenir des résultats semblables (voir ci-dessous). Nous vous suggérons cependant d'examiner d'abord leurs besoins personnels en matière d'assurance, puis d'examiner les autres points indiqués dans la liste de vérification ci-dessus (« Le Régime de transfert des actifs convient-il à vos clients ? ») avant d'établir un plan qui leur conviendrait.

La solution : le Régime de transfert des actifs personnel de BMO Assurance

- Personnes assurées : Samuel et Sylvie en vertu d'une police d'assurance VU conjointe dernier décès de BMO Assurance
- Titulaire de la police : Samuel et Sylvie
- Bénéficiaire : Benoît et Brigitte
- Option de prestation de décès : Capital assuré
- Option de coût d'assurance : TRA à 100 ans avec **Maximiseur** de l'investissement
- Dépôts prévus : 25 000 \$ pendant cinq ans
- Valeurs projetées : même taux de rendement que celui indiqué ci-dessus.



Comparaison des valeurs du Régime de transfert des actifs personnel de BMO Assurance et d'un placement de rechange

Année	Gamme Dimension (Frais modiques) Le Régime de transfert des actifs personnel (projeté à un taux de rendement annuel de 5 %)		Placement de rechange (Fonds équilibré projeté à un taux de rendement annuel de 5,5 %) ^	
	Valeur de rachat	Valeur de la succession	Valeur de la succession	Valeur de la succession (après impôt et autres droits)
5	121 915	562 390	137 844	137 844
15	205 543	438 198	190 751	190 751
25	323 513	527 639	264 734	264 734
35	503 839	659 987	368 191	368 191
45	781 072	846 276	512 864	512 864

Le résultat :

- En utilisant le Régime de transfert des actifs personnel, Samuel et Sylvie auront considérablement accru la valeur de leur patrimoine, tout comme s'ils avaient utilisé le Régime de transfert des actifs d'entreprise.
- Sur une période de cinq ans, le portefeuille de placements de 125 000 \$ (après les frais) s'accroîtra à l'abri de l'impôt dans la police VU, réduisant ainsi la charge fiscale personnelle de Samuel et Sylvie.
- Au décès, la prestation d'assurance vie non imposable sera versée à Benoît et à Brigitte hors testament.

Nota : Ces exemples sont basés sur une police de la Gamme Dimension (Frais modiques) (*La Vague* version 33,1) 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.

^ Selon l'hypothèse que les revenus du fonds équilibré sont répartis de la façon suivante : 50 % d'intérêt, 30 % de dividendes, 10 % de gains en capital non réalisés et 10 % de gains en capital réalisés. Nota : Les frais d'homologation ne s'appliquent pas au Québec.

Considérations de tarification et d'administration

Au moment de proposer le Régime de transfert des actifs, nous vous conseillons de respecter les consignes suivantes :

- Vérifier pour s'assurer que le montant de capital assuré proposé pour toute personne à assurer est raisonnable et justifié. Ce montant devra être approuvé par un tarificateur de BMO Assurance.
- Se reporter aux lignes directrices de tarification d'assurance vie universelle de BMO Assurance que vous trouverez en accédant au menu de la section Lignes directrices de tarification du logiciel La Vague. Vous y trouverez des renseignements relatifs à l'âge, au capital assuré et aux exigences de tarification.
- Créer une illustration personnalisée pour votre client, à l'aide de la plus récente version du logiciel d'illustration La Vague et en annexer un exemplaire signé à la proposition.
- Au moment de remplir la proposition d'assurance, utiliser les lignes directrices suivantes :

	Pour le Régime de transfert des actifs personnel	Pour le Régime de transfert des actifs d'entreprise
Personne assurée	Votre client	Personne-clé ou actionnaire
Titulaire	Votre client	Entreprise
Bénéficiaire	Héritiers de la personne assurée	Entreprise

- Pour vous assurer que le tarificateur qui étudie la proposition d'assurance comprend bien à quelle fin est destinée l'assurance, annexer une lettre d'accompagnement dans laquelle vous résumez les raisons motivant la souscription de l'assurance.

Test sur les Régimes de transfert des actifs personnel et d'entreprise

Q 1

Lesquels des profils suivants caractérisent des candidats convenables pour le Régime de transfert des actifs d'entreprise ?

- i. Le propriétaire d'une compagnie privée canadienne qui entreprend une planification successorale.
- ii. Le propriétaire d'une entreprise disposant de liquidités excédentaires et qui a besoin de ces sommes pour exercer ses activités quotidiennes.
- iii. Le propriétaire d'entreprise en bonne santé et admissible à de l'assurance vie.
- iv. Le propriétaire d'entreprise qui a besoin d'assurance commerciale, notamment de l'assurance homme-clé.
- v. Le propriétaire d'entreprise non assurable à la recherche d'assurance pour ses enfants en bas âge.

- a) i seulement
- b) ii seulement
- c) iii seulement
- d) i, ii et v seulement
- e) i, iii et iv seulement

Q 2

Au moment de mettre en œuvre un Régime de transfert des actifs d'entreprise, lesquels des énoncés suivants sont vrais ?

- i. Pour être admissible au crédit du compte de dividendes en capital, le titulaire et le bénéficiaire de la police doivent être une compagnie privée canadienne.
- ii. Pour être admissible au crédit du compte de dividendes en capital, seul le titulaire de la police doit être une compagnie privée canadienne.
- iii. Le montant intégral de la prestation de décès prévue par la police VU peut être versé sous forme de dividende non imposable aux héritiers de l'actionnaire en utilisant le crédit du compte de dividendes en capital.

- a) i seulement
- b) ii seulement
- c) iii seulement
- d) Aucune de ces réponses
- e) Toutes ces réponses

Q 3

Lesquels des énoncés suivants constituent certains des avantages principaux du Régime de transfert des actifs personnel ?

- i. La valeur de la succession de la personne est immédiatement accrue.
- ii. Les revenus futurs imposables de la personne sont réduits vu que les actifs sont transférés dans un véhicule d'assurance vie dont l'imposition est différée.
- iii. Seule la partie de la prestation de décès excédant le prix de base rajusté de la police est versée sur une base non imposable aux bénéficiaires de la personne.

- a) i et ii seulement
- b) ii et iii seulement
- c) i et iii seulement
- d) Aucune de ces réponses
- e) Toutes ces réponses

Q 4

Au moment de proposer l'une ou l'autre des versions du Régime de transfert des actifs, la personne à assurer peut souscrire le montant de capital assuré de son choix, tant et aussi longtemps que le montant de la prime de première année peut être placé à l'abri de l'impôt.

- a) Vrai
- b) Faux

Q 5

Au moment de présenter une proposition d'assurance vie dans le cadre des Régimes de transfert des actifs personnel et d'entreprise, il est conseillé d'annexer une lettre d'accompagnement dans laquelle vous résumez les raisons motivant la souscription de l'assurance.

- a) Vrai
- b) Faux

Réponses : 1 e); 2 a); 3 a); 4 b); 5 a)

Connectez-vous

Pour de plus amples renseignements sur les produits de BMO Assurance, veuillez téléphoner à votre AGP, communiquer avec le bureau régional des ventes de BMO Assurance le plus près, téléphoner au 1-877-742-5244.

BMO Société d'assurance-vie, 60, rue Yonge, Toronto (Ontario) M5E 1H5

Région de l'Ontario
1-800-608-7303

Région du Québec et de l'Atlantique
1-866-217-0514

Région de l'Ouest
1-877-877-1272

bmoassurance.com/conseiller

BMO  **Assurance**

Ici, pour vous.

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.

Le contenu de cette présentation provient de sources que nous croyons fiables; nous ne pouvons toutefois pas en garantir l'exactitude.

Assureur : BMO Société d'assurance-vie

MC/MD Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

329F (2017/01/01)

(03/17)/16-05001