

Le temps du démarrage

Stratégies visant à assurer votre sécurité financière



Les stratégies dont vous avez besoin pour atteindre vos buts sont aussi individuelles que vous l'êtes. Ainsi, bien que nous ne puissions faire des recommandations précises pour l'instant, nous voulons vous donner un exemple de la façon dont on peut utiliser l'assurance pour gérer les risques, tant sur le plan de la sécurité financière de votre entreprise que sur celui de votre propre sécurité financière, tout en obtenant des occasions de placements assortis d'avantages fiscaux et de gestion de patrimoine.

Un de nos conseillers en sécurité financière¹, à TD Waterhouse[®], a élaboré le scénario d'une entreprise type, qui suit, lequel illustre la façon dont certaines stratégies d'assurance pourraient donner aux propriétaires la tranquillité d'esprit et les outils financiers dont elles ont besoin durant la période de démarrage de leur entreprise. Veuillez vous rappeler qu'il existe une variété d'autres stratégies susceptibles de convenir à votre situation. Nous espérons travailler avec vous à l'élaboration d'un régime adapté à vos besoins et qui vous sera exclusif.

Imaginez Conception LouisAnne Itée²...

- Anne et Louise détiennent 50 % de l'entreprise chacune.
- Toutes deux ne fument pas et gagnent 90 000 \$ par année.
- Leur directeur de comptes est âgé de 40 ans, non-fumeur et gagne un salaire annuel de base de 100 000 \$.

Leur situation

- L'entreprise est en train d'être évaluée étant donné que les associées se préparent à signer une convention entre actionnaires. Une fois cette entente conclue, elles se serviront d'une assurance afin de financer les conditions de rachat de parts d'associés.
- Les rentrées de fonds sont irrégulières et les propriétaires veulent laisser le plus d'argent possible dans l'entreprise afin de soutenir la croissance.
- L'an dernier, elles ont établi un programme d'assurance collective qui offre une assurance médicale, dentaire et invalidité aux sept employés pour améliorer leur moral et réduire la rotation du personnel.
- Elles ont également acquis une couverture des frais généraux de l'entreprise pour s'assurer que celle-ci pourra faire face à ses frais d'exploitation courants dans le cas où l'une d'elles devenait invalide.

Leurs objectifs

- Anne et Louise ont une collègue qui a récemment perdu son entreprise en raison d'une maladie. Cette expérience leur a rappelé que la moitié des crises cardiaques frappent des personnes dans la force de l'âge³, soit à la même époque où les risques de devenir invalide sont huit fois plus élevés que ceux de décéder⁴. Elles veulent gérer les risques afin d'empêcher leur entreprise de connaître le même sort.
- En plus de leur couverture des frais généraux de l'entreprise, elles veulent s'assurer que cette dernière a suffisamment d'argent pour être réorganisée ou pour poursuivre ses activités pendant la recherche d'un remplaçant, si l'une d'elles devenait gravement malade, invalide ou décédait.
- En raison du nombre de comptes dont Jean est responsable, elles veulent l'inclure dans leur stratégie de gestion des risques, vie et santé.



Les recommandations de notre conseiller en sécurité financière⁵

En guise de première étape d'élaboration d'un régime pour Conception LouisAnne, notre conseiller en sécurité financière effectuerait un examen global de la situation de l'entreprise et des propriétaires et établirait les fonds disponibles pour de l'assurance. L'entreprise dispose d'environ 10 000 \$ par année afin d'assurer sa viabilité.

Après avoir fait une analyse prudente, le conseiller recommande une stratégie globale de protection des personnes-clés pour répondre aux besoins immédiats des associées, tout en leur procurant la souplesse nécessaire à leurs projets d'évolution.

Le tableau qui suit résume les divers produits qui peuvent être utilisés lorsque les personnes sont en bonne santé pour réaliser ces stratégies. La page suivante illustre la répartition des fonds disponibles parmi les produits précis choisis, suivie d'un aperçu des détails de la protection et de la justification de chaque recommandation.

OPTIONS DE PROTECTION DES PERSONNES-CLÉS

Assurance vie temporaire

- Offre une prestation de décès pendant un nombre déterminé d'années (p. ex., durée de 10 ans) ou jusqu'à ce que l'assuré atteigne un âge précis.
- Offre un montant de couverture assez élevé pour une prime plutôt raisonnable, ce qui la rend idéale pour des situations nécessitant une protection temporaire (p. ex., jusqu'à ce que l'entreprise réalise des bénéfices non répartis suffisants pour assurer sa subsistance pendant une transition difficile) ou lorsque la capitalisation est limitée.
- En général, le coût de la couverture demeure inchangé pendant la durée du contrat, et la police peut être prolongée ou convertie en une protection permanente sans fournir de preuve de santé.

Assurance invalidité

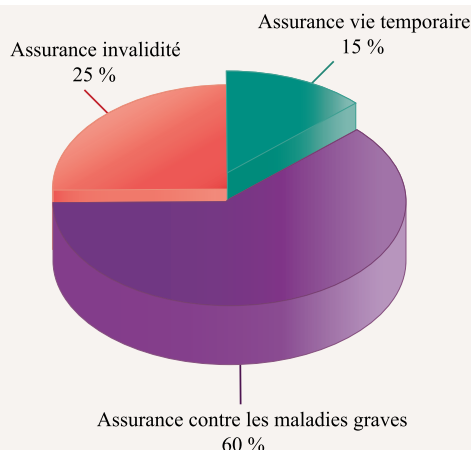
- Fournit un versement mensuel fondé sur le salaire de la personne assurée si celle-ci ne peut pas travailler, en raison d'une maladie ou d'une blessure.
- La durée de l'absence de cette personne avant que les prestations deviennent payables et celle des versements sont fixées à l'établissement de la police.

Assurance contre les maladies graves

- Fournit un paiement forfaitaire si on diagnostique chez un assuré un problème médical tel qu'une crise cardiaque, un cancer ou un accident vasculaire cérébral.
- Il n'existe aucune restriction sur la façon dont l'argent est utilisé.
- Des dispositions facultatives de la police peuvent prévoir un remboursement partiel ou entier des primes, si aucune réclamation n'a été faite.

Répartition des fonds

Le tableau qui suit illustre la répartition approximative des fonds disponibles pour atteindre les objectifs des propriétaires de l'entreprise. Ces fonds s'ajoutent aux primes d'assurance collective et d'assurance de couverture des frais généraux d'entreprise.



Couverture recommandée

Type de couverture	Assurée : Anne	Assurée : Louise	Assuré : Jean	Justification
Assurance vie temporaire (durée de 10 ans) Titulaire : Entreprise Bénéficiaire : Entreprise	Couverture : 750 000 \$	Couverture : 750 000 \$	Couverture : 250 000 \$	La première couverture de 250 000 \$ sur chacune des propriétaires et de 250 000 \$ sur Jean est une assurance de protection des personnes-clés pour le remplacement d'une perte de revenu et le paiement des frais de recrutement d'un remplaçant en cas de décès de l'une de ces trois personnes. Les 500 000 \$ supplémentaires sur Anne et Louise sont une protection provisoire en prévision de leur convention de rachat des parts d'associés, qui est en attente.
Assurance invalidité (avec une période d'attente de 90 jours et une période de prestations d'un an) Titulaire : Entreprise Bénéficiaire : Entreprise	Couverture : 6 000 \$ par mois (80 % de son salaire)	Couverture : 6 000 \$ par mois (80 % de son salaire)	Couverture : 5 000 \$ par mois (60 % de son salaire)	En raison du risque d'invalidité élevé, cette protection donnera à l'entreprise une mensualité pour l'aider à contrebalancer la perte de revenu dans l'éventualité où les trois personnes-clés devenaient invalides. La période de ces mensualités est établie à un an afin de réduire le coût au minimum. Si l'invalidité de la personne-clé se prolongeait, l'entreprise devrait la remplacer.
Assurance contre les maladies graves (durée de 20 ans, renouvelable jusqu'à l'âge de 75 ans, remboursement de prime à la 20 ^e année) Titulaire : Entreprise Bénéficiaire : Entreprise	Couverture : 150 000 \$	Couverture : 150 000 \$	Couverture : 150 000 \$	L'objectif principal étant de protéger l'entreprise en cas de maladie grave d'une des trois personnes-clés, cette couverture donnera à l'entreprise un paiement forfaitaire pour l'aider à contrebalancer la perte de revenu, si une crise médicale survenait. La disposition remboursement de prime permet à l'entreprise d'annuler la police pendant la 20 ^e année et de se faire rembourser toutes les primes versées si aucune réclamation n'a été faite, réduisant le coût net de cette protection précieuse au coût de l'argent pendant sa durée.

Assurez votre bien-être financier

En qualité de client de TD Waterhouse, vous avez accès à une équipe exceptionnelle de professionnels des domaines bancaire, immobilier, fiduciaire, de l'assurance et des placements qui collaborent à l'offre de solutions perfectionnées en matière de gestion du patrimoine. En tant que partie intégrante de cette équipe, votre conseiller en sécurité financière est un spécialiste objectif, qui a été formé avec soin pour offrir une stratégie sur mesure à l'aide de produits d'assurance d'une variété de chefs de file en matière d'assurance.

Protégez vos objectifs d'affaires et vos objectifs personnels ainsi que le bien-être de votre famille. Découvrez les recommandations en matière de stratégie spécifique que votre conseiller vous suggérera pour votre situation particulière.

Nous serons heureux de pouvoir vous être utiles.

¹ Les conseillers en sécurité financière TD Waterhouse sont des agents d'assurance autorisés de Services d'assurance TD Waterhouse Inc. Ils offrent des produits d'assurance d'une variété de chefs de file en matière d'assurance.

² Les entreprises, les personnes et les situations décrites ici sont fictives. Les étapes de vie sont présentées à titre d'exemples seulement et ne visent pas à refléter toutes les étapes ou stratégies offertes aux clients. Ces exemples ont pour but d'aider les clients à établir leurs besoins. Même si les hypothèses et les valeurs utilisées dans ces exemples étaient raisonnables au moment de leur préparation, en utilisant le droit fiscal en vigueur à ce moment, elles servent exclusivement aux fins d'illustration. Les circonstances mettent l'accent sur les attributs des produits et des stratégies décrits.

³ Source : Fondation des maladies du cœur du Canada.

⁴ Source : Commissioner's IDA Morbidity and Commissioner's SO Mortality Tables, Society of Actuaries.

⁵ Les stratégies d'assurance décrites ne conviennent pas à toutes les personnes. Des stratégies d'assurance particulières doivent être évaluées par rapport aux objectifs de chaque personne et de concert avec un conseiller en sécurité financière TD Waterhouse ou avec un autre professionnel.

Tous les produits et services d'assurance sont offerts par l'entremise d'agents autorisés de Services d'assurance TD Waterhouse Inc., une filiale du Groupe Financier Banque TD. La couverture continue de tous les produits d'assurance est assujettie à certaines restrictions, limites et modalités, tel qu'il est décrit dans les documents relatifs à la police spécifique. Veuillez vous assurer de lire attentivement tous les documents de référence.

® Marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion. Services d'assurance TD Waterhouse Inc. est un utilisateur licencié.