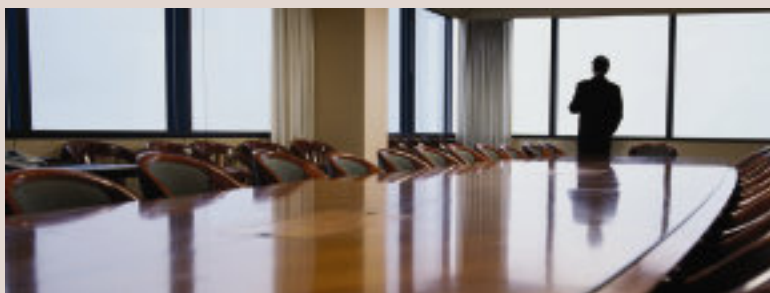




Protégez votre  
entreprise et  
améliorez  
votre sécurité  
financière



**Stratégies  
d'assurance  
d'entreprise**



**Waterhouse**



## Assurez votre sécurité financière

Être un actionnaire important d'une société fermée présente souvent des avantages distincts. Vous n'éprouvez peut-être pas toujours ce sentiment, surtout si vous êtes propriétaire ou gestionnaire : les risques et les responsabilités vous accompagnent chaque jour. Toutefois, en tant que propriétaire d'une entreprise, vous avez à votre disposition un certain nombre de moyens rentables et évolués destinés à vous permettre de gérer les risques liés à votre entreprise et à votre sécurité financière personnelle.

En tant que client de TD Waterhouse®, vous avez accès à un vaste éventail d'experts financiers qui collaborent à l'offre de solutions intégrées en matière de gestion du patrimoine, notamment :

- planification financière;
- gestion de portefeuille;
- services de gestion de fonds;
- planification fiscale;
- planification successorale;
- planification de la relève;
- planification de la retraite;
- planification de l'assurance.

En vous offrant un accès centralisé aux experts de chacun de ces domaines, TD Waterhouse peut vous proposer une solution complète de gestion du patrimoine qui répond aux besoins de votre entreprise et à vos besoins personnels actuels. En outre, nous reverrons et adapterons ces stratégies au fur et à mesure que vos besoins changeront ou qu'ils deviendront plus complexes.

## Protection immédiate et croissance assortie d'avantages fiscaux

Grâce à l'adoption de bonnes stratégies d'assurance, vous pouvez protéger votre entreprise contre les pertes financières causées par la maladie, l'invalidité ou le décès. En plus de ce niveau sans pareil de gestion du risque, le traitement fiscal de certaines polices d'assurance, et leurs prestations, en font des moyens idéals de maximisation du revenu et de planification de la retraite et de la succession.

- L'assurance vie universelle et l'assurance vie entière offrent des occasions uniques de placement présentant des avantages fiscaux, ce qui change, de façon importante, le facteur économique de ces polices. En fait, certains experts considèrent l'assurance vie libre d'impôt comme une catégorie d'actif distincte, et, par conséquent, comme une partie importante d'un portefeuille de placement diversifié et équilibré.
- Les prestations d'assurance vie sont libres d'impôt.
- Lorsqu'une entreprise est le propriétaire et le bénéficiaire d'une police d'assurance vie, le montant total de la prestation de décès moins le coût de base rajusté est transféré dans le compte de dividende en capital de l'entreprise. Cette opération permet que les sommes dues soient versées libres d'impôt aux actionnaires.

### Sécurité financière pour vous et pour votre entreprise

La combinaison de protection immédiate, de croissance protégée et de prestations de décès offrant des avantages fiscaux a été affinée et intégrée à une variété de stratégies d'assurance qui peuvent être utilisées pour faire ce qui suit :

- protéger votre entreprise advenant le décès d'un propriétaire ou d'une personne clé;
- planifier la relève de votre entreprise;
- répondre aux besoins en matière de planification fiscale et successorale du transfert de la propriété à un membre de la famille;
- rendre votre succession équitable pour vos héritiers;
- protéger votre entreprise si un propriétaire, ou une autre personne clé, subit un accident ou souffre d'une maladie, d'une invalidité ou d'une maladie grave;
- offrir des prestations d'assurance vie et des prestations de maladie aux employés;
- mettre une partie des profits de l'entreprise à l'abri de l'impôt;
- attirer et conserver les personnes clés grâce à des régimes complémentaires de revenu de retraite;
- augmenter votre propre revenu de retraite;
- éventuellement protéger certains actifs des créanciers;
- faire un legs à une œuvre de bienfaisance.



## APERÇU DES STRATÉGIES D'ASSURANCE DES ENTREPRISES

Bien que le contexte dans lequel vous vivez exige l'avis judicieux d'un spécialiste en matière d'assurance, l'aperçu de certaines étapes types du cycle de vie d'une entreprise<sup>1</sup>, présenté ci-dessous, vous donnera une meilleure idée de la façon dont les diverses stratégies d'assurance indiquées à la page suivante peuvent être utilisées pour répondre à vos besoins précis – maintenant et dans le futur. **NOTA** : Les stratégies sont appropriées même si les circonstances de chaque étape du cycle de vie d'une entreprise ne s'appliquent pas toutes à votre situation.

### CYCLE DE VIE D'UNE ENTREPRISE

#### LE TEMPS DU DÉMARRAGE (page 6)

**CIRCONSTANCES** : Les rentrées de fonds ont tendance à être irrégulières.  
Le ratio d'endettement peut être élevé.  
La croissance est fonction du propriétaire et des employés clés.

**PRÉOCCUPATIONS** : Que se passe-t-il si un des propriétaires ou des employés clés ne peut plus travailler ou décède? Comment gardons-nous les employés continuellement motivés?

**STRATÉGIES** : 1 2 3 4 6

#### LE TEMPS DE LA CONSOLIDATION (page 8)

**CIRCONSTANCES** : Rentrées de fonds raisonnablement constantes.  
Ratio d'endettement décroissant.  
Gestion de l'actif et de la croissance tributaire des dirigeants clés.

**PRÉOCCUPATIONS** : Comment réduisons-nous l'impôt sur notre surplus d'apport?  
Qu'arrive-t-il à l'entreprise si l'un des partenaires décède?  
Avons-nous mis en place les bons régimes de retraite pour nos personnes clés?

**STRATÉGIES** : 1 2 4 5 6 7

#### LE TEMPS DE LA SUCCESSION (page 10)

**CIRCONSTANCES** : Rentrées de fonds raisonnablement constantes.  
Ratio d'endettement raisonnablement faible.  
Accumulation croissante de l'actif.  
Le propriétaire songe à quitter l'entreprise.

**PRÉOCCUPATIONS** : Comment puis-je m'assurer que tous mes héritiers sont traités de façon juste, peu importe leur participation dans l'entreprise? Y a-t-il un moyen efficace de faire des dons de charité en dehors de l'entreprise?

**STRATÉGIES** : 5 7 8 9 10

**NOTA** : Les stratégies indiquées ci-dessous s'appliquent souvent à plus d'une étape du cycle de vie d'une entreprise.

### STRATÉGIES

- 1 Protection d'une personne clé :**  
Assure votre entreprise contre la perte de revenu attribuable au décès ou à l'invalidité d'un employé clé. (page 7)
- 2 Assurance-rachat de parts d'associés en cas d'invalidité :**  
Offre aux associés non handicapés de votre entreprise les sommes nécessaires à l'achat des parts d'un associé qui devient invalide. (page 7)
- 3 Couverture des frais généraux de l'entreprise :**  
Permet à votre entreprise de payer les frais de bureau si vous devenez invalide et que vous ne pouvez pas travailler. (page 7)
- 4 Avantages sociaux collectifs :**  
Régimes d'assurance parrainés (vie, maladie, dentaire) offerts aux employés pour améliorer leur bien-être et favoriser la conservation du personnel. (page 7)
- 5 Protection du surplus de l'entreprise :**  
Combine une croissance des placements assortie d'avantages fiscaux avec d'éventuels dividendes en capital libres d'impôt versés aux actionnaires. (page 9)
- 6 Assurance-rachat de parts d'associés en cas de décès :**  
Offre aux associés les sommes nécessaires à l'achat des parts d'un associé qui décède. (page 9)
- 7 Retraite des dirigeants :**  
Combine une croissance des placements assortie d'avantages fiscaux avec d'éventuelles rentrées de fonds libres d'impôt ainsi qu'une assurance-crédit. (page 9)
- 8 Rente-assurance d'entreprise :**  
Une solution de rechange aux placements garantis de l'entreprise permettant à cette dernière de réduire son revenu imposable et de diminuer sa juste valeur marchande. (page 11)
- 9 Équité en matière de succession :**  
Assure que tous vos héritiers sont traités de façon juste, peu importe leur participation dans l'entreprise. (page 11)
- 10 Dons de charité :**  
Réduisent le revenu imposable maintenant, ou au décès, tout en laissant un témoignage durable. (page 11)



## LE TEMPS DU DÉMARRAGE

*Au démarrage de votre entreprise, la création et le maintien d'une encaisse positive sont essentiels. Les énergies sont consacrées à la croissance, toutefois, le succès est généralement lié à vos efforts et à ceux d'un ou deux employés clés. Il est important de protéger l'entreprise contre le risque d'invalidité, de maladie grave ou de décès d'un individu. Vous voulez également offrir des mesures incitatives destinées à attirer et à conserver les employés talentueux*

*qui aideront l'entreprise à passer à l'étape suivante.*

### Imaginez Conception LouisAnne Itée<sup>1</sup> ...

Des relations de travail de longue date entre Anne et Louise sont à l'origine de Conception LouisAnne. Chaque partenaire possède 50 % des actions et, en plus de leurs horaires de travail exigeants, les deux femmes doivent répondre aux demandes de leur jeune famille.

Lorsqu'elles ont démarré l'entreprise il y a deux ans, elles n'étaient que deux. Maintenant, il y a sept employés et elles ont obtenu un certain nombre de comptes-clients imposants. Une des clés de leur succès dans l'obtention de nouveaux contrats est Jean, directeur de comptes très influent.

Anne et Louise ont tout mis dans leur entreprise et sont déterminées à la rendre prospère à long terme. Elles reconnaissent également que Conception LouisAnne doit pouvoir conserver les personnes créatives et talentueuses dans un marché où les agences de recrutement tentent constamment de les attirer.

Avant de démarrer l'entreprise, Anne avait consulté un planificateur financier. Au cours d'une rencontre ultérieure, le planificateur avait dirigé Anne et Louise vers un spécialiste en matière d'assurance<sup>2</sup> pour qu'il les aide à satisfaire leurs besoins changeants en matière de gestion du risque.

## STRATÉGIES D'ENTREPRISE POUR LE DÉMARRAGE<sup>3</sup>

### Protection des personnes clés

Anne et Louise reconnaissent qu'il est essentiel de protéger leur entreprise contre le risque que l'une d'elles devienne invalide, gravement malade ou décède. Toutefois, vu le volume d'affaires géré par Jean, elles reconnaissent qu'il devrait également être considéré comme une personne clé. En utilisant une combinaison d'assurance vie, d'assurance contre les maladies graves et d'assurance invalidité, les partenaires pourraient protéger leur entreprise contre la perte de profits et s'assurer qu'elles disposent d'une marge de manœuvre pour restructurer ou trouver un remplaçant dans l'éventualité où un événement important aurait des répercussions sur l'une ou l'autre des trois personnes clés.

### Assurance-rachat de parts d'associés en cas d'invalidité

Anne et Louise ont conclu une convention d'actionnaires qui décrit un processus selon lequel une partenaire achète les actions de l'autre si celle-ci ne peut plus participer à l'exploitation de l'entreprise. Lorsqu'elles ont démarré l'entreprise et signé la convention, elles étaient trop occupées pour déterminer comment l'une d'elles paierait les actions de l'autre. Maintenant, elles peuvent utiliser l'assurance invalidité comme source de financement. Si l'une d'elles était invalide pendant une période donnée, la police permettrait à la propriétaire active de garder un contrôle sur l'entreprise et accorderait à la propriétaire handicapée une source de revenu garantie.

### Couverture des frais généraux de l'entreprise

Grâce à une couverture des frais généraux, Conception LouisAnne pourrait s'assurer de pouvoir payer ses dépenses courantes si une des propriétaires devenait invalide. L'entreprise demeurerait ainsi viable jusqu'à ce que la propriétaire invalide puisse retourner au travail, et chacun aurait le temps de présenter, au besoin, une solution de rechange.

### Avantages sociaux collectifs

L'offre de régimes parrainés d'assurance vie et d'assurance maladie constitue une façon efficace d'être concurrentiel sur le plan des ressources humaines. Des avantages sociaux rentables tels que les assurances médicale, dentaire et invalidité peuvent contribuer à améliorer la productivité des employés et à réduire le roulement du personnel. En outre, des avantages sociaux spéciaux pour les propriétaires et pour d'autres personnes clés peuvent être personnalisés pour répondre à divers besoins.

Pour revoir d'autres stratégies qui pourraient aussi convenir à l'étape de démarrage de votre entreprise, veuillez consulter la page 4.



## LE TEMPS DE LA CONSOLIDATION

*Lorsque l'entreprise est établie et que les rentrées de fonds sont constantes, l'accent est mis sur la gestion des actifs, le maintien de la croissance et l'assurance que les dirigeants clés restent fidèles à l'entreprise. Les produits d'assurance vie permanente peuvent protéger la croissance de l'investissement des surplus de l'entreprise d'une imposition fiscale. En cas du décès d'un propriétaire, l'assurance vie temporaire ou permanente peut permettre à l'entreprise de demeurer*

*entre les mains des propriétaires survivants. En outre, une variété de stratégies de retraite fondées sur l'assurance offrent des options de revenu de retraite sûres et souples aux propriétaires et autres dirigeants à revenu élevé, en plus de procurer l'avantage d'un déplacement des fonds hors de l'entreprise.*

### Imaginez la Boutique du bagage des frères Paquet<sup>1</sup> ...

Possédée par trois frères, la Boutique du bagage des frères Paquet a 31 magasins, des ventes annuelles de 15 millions \$ et plus de 120 employés.

Au cours des dernières années, les actifs de l'entreprise ont augmenté de façon importante et un surplus d'apport est «coincé» dans l'entreprise. Qui plus est, le revenu de placement produit par cet apport est imposé au taux d'entreprise le plus élevé. Cependant, s'il était versé sous forme de dividende ou de salaire, il serait alors imposé au taux personnel le plus élevé des propriétaires.

Les frères sont maintenant préoccupés par le fait qu'ils ont remis à plus tard le financement de leur convention de rachat de parts d'associés. Ils estiment maintenant qu'il est important de s'assurer que les liquidités sont disponibles pour racheter les actions si l'un d'eux décède.

Comme l'un des propriétaires est maintenant dans la cinquantaine, les trois frères ont commencé à parler de leurs régimes de retraite. L'aîné des frères est particulièrement inquiet au sujet de son flux de revenu de retraite étant donné que la majorité de ses biens personnels sont immobilisés dans l'entreprise. Concernant la retraite, ils veulent également savoir ce qu'ils peuvent faire pour fixer solidement les «menottes dorées» de leur vice-président, Exploitation.

Lorsque l'aîné des trois frères a exprimé ses inquiétudes à son conseiller en placements, le conseiller l'a dirigé vers un spécialiste en matière d'assurance.

Grâce à sa vaste expérience de situations semblables, le spécialiste en matière d'assurance a pu faire une série de recommandations visant à satisfaire les besoins de l'entreprise et les besoins personnels des frères.

## STRATÉGIES D'ENTREPRISE POUR LA CONSOLIDATION<sup>3</sup>

### Protection du surplus de l'entreprise

Une façon de libérer le surplus d'apport «coincé» consiste à acheter une police d'assurance vie libre d'impôt selon laquelle l'entreprise est à la fois le propriétaire et le bénéficiaire. Les fonds en surplus sont ensuite transférés dans la police où la croissance est exemptée d'impôt. Au décès d'une personne assurée, l'entreprise reçoit une prestation de décès libre d'impôt qui, moins le coût de base rajusté, est portée au crédit du compte de dividende en capital (un compte théorique auquel ont droit toutes les sociétés fermées qui permet de faire le suivi de divers surplus libres d'impôt). La dernière pièce du casse-tête – et celle sur laquelle tout repose – est que les surplus du compte de dividende en capital peuvent être versés libres d'impôt aux actionnaires résidant au Canada.

### Assurance-rachat de parts d'associés en cas de décès

Différentes façons d'utiliser l'assurance permettent de garantir les sommes nécessaires à l'achat des parts d'un actionnaire qui décède. L'une de ces façons consiste en ce que les propriétaires détiennent une police d'assurance sur la vie des autres propriétaires. S'il s'agit d'une assurance permanente, la stratégie offre l'avantage supplémentaire de procurer éventuellement un revenu de retraite additionnel au titulaire de la police grâce à la valeur de rachat accumulée. Dans tous les cas, l'objectif consiste à s'assurer qu'aucun des héritiers des propriétaires de l'entreprise ne soit

mêlé de force à l'entreprise dans une situation qui pourrait être moins qu'idéale pour toutes les personnes concernées.

### Retraite des dirigeants

Qu'elles concernent un propriétaire, un gestionnaire ou un dirigeant clé, un certain nombre de stratégies d'assurance peuvent assurer une source de revenu de retraite plus sûre et plus souple que s'il s'agissait d'un RÉR ou d'un régime à cotisations déterminées. Les plans de retraite individuels sont des régimes de retraite à prestations déterminées qui présentent d'importantes occasions de financement, notamment la possibilité d'effectuer des cotisations pour services passés. Un régime de retraite assuré combine les prestations fiscalement avantageuses d'une police d'assurance vie avec d'éventuelles rentrées de fonds libres d'impôt. Une convention de retraite (CR) est un régime de retraite spécial non enregistré selon lequel une assurance libre d'impôt peut être utilisée pour optimiser la croissance du placement. Dans tous les cas, ces stratégies permettent d'éventuellement mettre à l'abri des créanciers les fonds pertinents et sont souvent un élément central du processus de planification fiscale au moment d'un rachat.

Pour revoir d'autres stratégies qui pourraient aussi convenir à l'étape de consolidation de votre entreprise, veuillez consulter la page 4.



## LE TEMPS DE LA SUCCESSION

*L'entreprise prospère et mature a généralement des rentrées de fonds constantes, des ratios d'endettement faibles ainsi que des actifs bien gérés et elle a mis sur pied des régimes de retraite à l'intention des dirigeants. Comme la retraite des propriétaires ou des gestionnaires approche, des rentes d'entreprise assurées peuvent servir à réduire le revenu imposable et à diminuer la juste valeur marchande de l'entreprise. De plus, les propriétaires d'entreprise qui sont*

*préoccupés par des questions d'équité – comment équilibrer l'héritage des enfants lorsque un ou plusieurs ne désirent pas participer à l'exploitation de l'entreprise – et qui désirent «contribuer au bien-être de la communauté» peuvent recourir à des stratégies d'assurance vie pour obtenir des solutions efficaces.*

### Imaginez Uniformes U-b-U Itée' ...

Le père d'Alain a démarré cette entreprise privée d'uniformes scolaires il y a 75 ans. À 59 ans, Alain est confiant que la restructuration, à laquelle l'entreprise a été soumise au cours des trois dernières années, a mis celle-ci en position favorable en vue de survivre pendant une autre génération. L'entreprise n'a pas de dettes et possède un portefeuille assez important de placements garantis à faible rendement.

La fille d'Alain, Rachel, travaille dans l'entreprise depuis qu'elle fréquente l'école secondaire. Ses deux fils aînés et sa cadette ont également travaillé quelque temps dans l'entreprise, mais cela ne leur convenait pas. Alain est à l'aise avec l'idée que seule Rachel devrait hériter de l'entreprise. Cependant, comme la valeur de l'entreprise représentera certainement plus de 50 % de sa succession, il doit trouver une façon de traiter tous ses enfants équitablement. Il désire également contribuer généreusement à la santé financière à long terme de son collègue.

Alain a consulté un planificateur financier qui l'a dirigé vers un spécialiste en matière d'assurance. Celui-ci a effectué un examen approfondi de la situation personnelle d'Alain et de la situation de son entreprise, et il a recommandé trois stratégies visant à améliorer sa planification actuelle et à répondre à ses principales préoccupations.

## STRATÉGIES D'ENTREPRISE POUR LA SUCCESSION<sup>3</sup>

### Rente-assurance d'entreprise

Une rente-assurance d'entreprise permet aux propriétaires d'une entreprise d'optimiser leurs moyens de placements garantis. Les placements de l'entreprise portant intérêt sont vendus et le produit sert à acheter une rente non prescrite (une rente dont le revenu d'intérêt est imposable) et une police d'assurance permanente. Le flux de revenu provenant de la rente paiera la prime d'assurance et l'impôt sur le revenu d'intérêt reçu. Le montant restant pourrait être utilisé pour des besoins d'entreprise, notamment un revenu supplémentaire pour les propriétaires. La police d'assurance peut également servir à optimiser d'autres placements. Puis, au décès d'un assuré, le produit de la police serait déposé dans le compte de dividende en capital de l'entreprise et pourrait être distribué aux actionnaires résidant au Canada, libre d'impôt. En plus des avantages correspondant à un revenu imposable réduit dès maintenant et à une prestation ultérieure libre d'impôt versée aux actionnaires ou aux héritiers, puisque la valeur de la rente approche de zéro, la stratégie diminue également la juste valeur marchande de l'entreprise pour les besoins de gains en capital.

### Équité en matière de succession

L'équité en matière de succession est une stratégie qui utilise l'assurance vie pour uniformiser le pourcentage de l'héritage qu'un parent laisse à chacun de ses enfants, ce qui permet d'assurer l'équité et de conserver l'harmonie au sein de la famille. Dans le cas d'Alain, Rachel hériterait de l'entreprise, et chacun des autres enfants, en plus de leur part du reste de l'héritage, recevrait la prestation de décès provenant d'une ou plusieurs polices d'assurance vie permanentes calculée afin d'équilibrer le résultat final.

### Dons de charité

Une stratégie particulièrement efficace relative aux dons de charité emploie les fonds de l'entreprise. Essentiellement, l'entreprise achèterait une police d'assurance permanente sur la vie d'Alain. Au décès de celui-ci, la valeur de la police serait payée à l'entreprise, qui verserait ensuite le produit à la succession d'Alain par l'intermédiaire du compte de dividende en capital. Les dons de charité seraient faits au moyen du testament d'Alain et la succession de ce dernier pourrait ensuite se servir de la déduction pour compenser les gains en capital obtenus sur la disposition des actions.

Pour revoir d'autres stratégies qui pourraient aussi convenir à l'étape de succession de votre entreprise, veuillez consulter la page 4.



## Prochaine étape

Il est à souhaiter que les stratégies présentées dans les pages précédentes vous ont permis de mieux comprendre de quelle façon l'assurance peut être utilisée pour assurer votre bien-être financier personnel et celui de votre entreprise. En vous aidant à gérer le risque beaucoup plus efficacement que vous pourriez le faire vous-même, ces stratégies d'assurance peuvent offrir des avantages financiers importants et la tranquillité d'esprit. De plus, en vous donnant accès à des occasions de placements offrant des avantages fiscaux, elles peuvent également contribuer à l'accumulation de richesses pour vos actionnaires, vous-même et vos proches.

Votre spécialiste en matière d'assurance TD Waterhouse travaillera avec vous et avec votre conseiller financier afin d'adapter les stratégies d'assurance qui répondent le mieux aux besoins de votre entreprise et à vos besoins personnels. En formulant ces recommandations, TD Waterhouse s'appuie sur une gamme complète de produits d'assurance vie, d'assurance maladie et de protection du patrimoine offerts par des sociétés de services financiers qui dominent le marché au Canada.

Vous avez travaillé fort pour réussir. Laissez l'équipe TD Waterhouse vous aider à élaborer des stratégies efficaces pour protéger et améliorer votre réussite. Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour confirmer votre rendez-vous avec l'un de nos spécialistes en matière d'assurance, veuillez appeler votre conseiller aujourd'hui.

## Produits d'assurance de base<sup>4</sup>

### VIE

- **L'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.
- **L'assurance vie permanente** est un terme générique pour désigner une couverture qui peut durer toute la vie. Les produits suivants sont inclus dans cette catégorie :
  - **Assurance vie entière** – demeure en vigueur pendant toute la vie de l'assuré et offre un accroissement de la valeur de rachat assorti d'avantages fiscaux.
  - **Assurance vie universelle** – offre une protection viagère combinée avec des options de placement fiscalement avantageuses sur lesquelles vous exercez un contrôle.
  - **Assurance temporaire 100 ans** – offre une protection garantie pendant toute la vie et les primes sont généralement exigibles jusqu'à l'âge de 100 ans.

### ASSURANCE COLLECTIVE

- **L'assurance collective** offre à un groupe défini d'individus (et parfois à leurs personnes à charge) un ou plusieurs des types d'assurance suivants : vie, maladie, dentaire, invalidité à court terme et invalidité à long terme.

### PRESTATIONS DU VIVANT

- **Assurance invalidité** – remplacement du revenu si vous ne pouvez pas travailler en raison d'une maladie ou d'une blessure.
- **Assurance de soins de longue durée** – fonds qui peuvent fournir une aide de subsistance si vous devenez incapable de prendre soin de vous-même.
- **Assurance contre les maladies graves** – paiement forfaitaire si on vous diagnostique un problème médical tel qu'une crise cardiaque, un cancer ou un accident vasculaire cérébral.

### PLACEMENTS

- **Rente viagère** – un contrat vendu par les compagnies d'assurance qui procure un revenu garanti la vie durant.
- **Rente assurée** – un régime en deux parties qui combine le revenu (rente) avec une préservation garantie du capital pour qu'il soit transmis aux héritiers (assurance vie).
- **Fonds distincts** – fonds d'investissement offerts par les compagnies d'assurance qui combinent le potentiel de croissance des fonds communs de placement avec la sécurité de l'assurance.





**Waterhouse**