

# Préretraite

## Stratégies visant à atteindre vos objectifs personnels



Les stratégies dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs sont aussi individuelles que vous l'êtes. Donc, bien que nous ne puissions faire des recommandations précises pour l'instant, nous voulons vous donner un exemple de la façon dont l'assurance peut servir à gérer les risques, quant au plan du mode de vie que vous avez établi pour vous-même et votre famille, et du rôle qu'elle joue à l'égard de votre portefeuille de placement diversifié.

Un de nos conseillers en sécurité financière<sup>1</sup> à TD Waterhouse® a élaboré le scénario d'une famille type qui illustre la façon dont certaines stratégies d'assurance pourraient lui donner la tranquillité d'esprit dont elle a besoin à cette étape de sa vie financière. 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 plan adapté à vos besoins et qui vous sera exclusif.

### Imaginez Marie et Daniel<sup>2</sup>...

- Marie et Daniel sont tous deux âgés de 55 ans et non-fumeurs.
- Leur revenu combiné est de 300 000 \$.
- Le couple a trois enfants adultes et quatre petits-enfants.
- Ils détiennent deux polices d'assurance permanente : une protection de 150 000 \$ sur la vie de Daniel et de 100 000 \$ sur celle de Marie.

### Circonstances et préoccupations personnelles

- Marie prévoit prendre sa retraite à 60 ans.
- Daniel prévoit continuer à travailler jusqu'à l'âge de 65 ans pour s'assurer que leur retraite est aussi confortable que possible.
- À l'aube de la retraite, le couple désire protéger ses régimes le plus possible et s'assurer que, quand le temps viendra, son patrimoine sera transmis à ses enfants et à ses petits-enfants, sans qu'il soit trop imposé.
- Certains de leurs amis ont vu leur épargne-retraite diminuer très sérieusement en raison de la maladie. Marie et Daniel veulent se protéger au cas où ils devraient faire face à de telles situations.

### Aperçu de leur situation financière

Actif		Passif	
■ Espèces et quasi-espèces	150 000 \$	■ Prêt	50 000 \$
■ Placements non enregistrés	350 000 \$	■ Prêt hypothécaire	0 \$
■ Placements enregistrés	300 000 \$	■ Autre dette	0 \$
■ Maison	700 000 \$		
■ Chalet	450 000 \$		



## Les recommandations de notre conseiller en sécurité financière TD Waterhouse<sup>3</sup>

En guise de première étape d'élaboration d'un régime pour Marie et Daniel, notre conseiller en sécurité financière TD Waterhouse effectuerait un examen global de leur situation personnelle et financière et établirait les fonds disponibles pour de l'assurance. Le couple dispose de 20 000 \$ à 25 000 \$ par année pour s'assurer d'avoir une retraite sans tracas.

Après une analyse prudente, notre conseiller recommande un régime global combinant des stratégies dont les prestations versées du vivant de l'assuré, le transfert du patrimoine familial, les régimes de retraite assurés et les fonds distincts.

Le tableau suivant résume les divers produits qui peuvent être utilisés lorsque le couple est en bonne santé afin d'adopter ces stratégies. Sur la page suivante, on trouve la répartition des fonds disponibles parmi les produits spécifiques choisis, puis un aperçu des détails ainsi que la justification pour chaque recommandation.

### OPTIONS DE PRESTATIONS VERSÉES DU VIVANT DE L'ASSURÉ

#### Assurance contre les maladies graves

- Fournit un paiement forfaitaire si un assuré reçoit un diagnostic de 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 peut être utilisé.
- Des dispositions facultatives de la police peuvent prévoir un remboursement partiel ou entier des primes, si aucune réclamation n'a été faite, ou au décès.

#### Assurance invalidité

- Remplacer le revenu, si vous ne pouvez pas travailler en raison d'une maladie ou d'une blessure.
- Vous pouvez coordonner le délai de carence avec toute autre assurance invalidité que vous pouvez posséder et ainsi restreindre la définition du mot «occupation» afin qu'il signifie ce pourquoi vous avez été formé, par rapport à «n'importe quelle occupation» que vous êtes capable d'occuper physiquement.
- Des dispositions supplémentaires peuvent comprendre des augmentations du coût de la vie et le remboursement des primes, si aucune réclamation n'a été faite.

#### Assurance de soins de longue durée

- Fournit des prestations non imposables pour vous aider à conserver votre qualité de vie, si vous devenez incapable de prendre soin de vous-même.
- Évite le problème d'avoir à payer pour obtenir des soins de longue durée à l'aide de votre épargne-retraite.
- Vous permet de demeurer chez-vous ou d'obtenir les soins appropriés dans l'établissement de votre choix.

### TRANSFERT DU PATRIMOINE FAMILIAL

- Cette stratégie utilise les attributs spéciaux de l'assurance vie universelle pour transférer des prestations libres d'impôt aux enfants et aux petits-enfants, tout en réduisant les impôts sur le revenu de placement et en simplifiant le transfert de la succession.
- Peut permettre un transfert du patrimoine familial assorti d'avantages fiscaux pour une ou plusieurs générations.

### RÉGIMES DE RETRAITE ASSURÉS

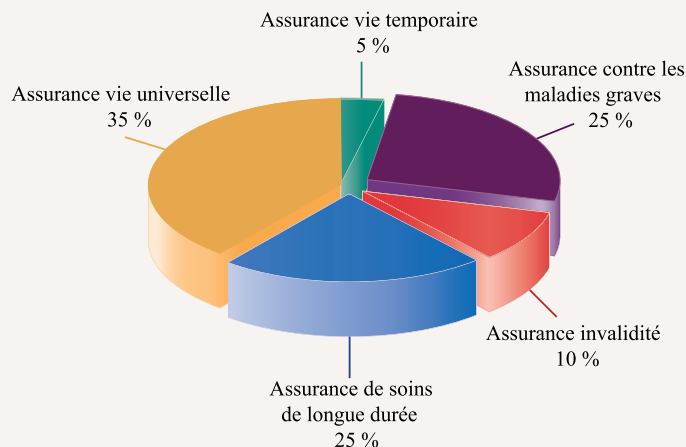
- Cette stratégie utilise le revenu de placement assorti d'avantages fiscaux de l'assurance vie universelle pour obtenir éventuellement un revenu de retraite libre d'impôt.
- Jusqu'à certaines limites, les dépôts dépassant le coût de l'assurance sont protégés contre l'impôt à l'intérieur de la police. Au moment de la retraite, jusqu'à 90 % (lorsque les sommes sont investies dans un revenu fixe) du capital accumulé pourrait devenir accessible en utilisant la police en guise de garantie d'un prêt à la consommation.
- Les prêts sont remboursés avec la prestation de décès libre d'impôt et le reste de la valeur de la police est remis aux bénéficiaires, libre d'impôt.

### FONDS DISTINCTS

- Ces fonds de placement offerts par les compagnies d'assurance combinent le potentiel de croissance des fonds communs de placement et la sécurité de l'assurance.
- Jusqu'à 100 % du capital peuvent être garanti jusqu'à l'échéance du contrat ou le décès du titulaire de la police, et des options cliquets peut permettre de bloquer les gains périodiquement.
- Le placement est susceptible d'être protégé des créanciers et le capital va directement aux bénéficiaires, évitant ainsi les frais et le délai d'une homologation.

## Répartition des fonds

Le tableau, qui suit, illustre la répartition approximative des fonds disponibles pour atteindre les objectifs du couple. Ces fonds ne comprennent pas le transfert de quelque placement que ce soit dans les fonds distincts.



## Couverture recommandée

Type de couverture	Montant de la prestation pour Marie	Montant de la prestation pour Daniel	Justification
<b>Assurance vie temporaire</b> (durée de 10 ans)	200 000 \$	250 000 \$	Même si la plupart des éléments d'actifs peuvent être transférés, libres d'impôt, au conjoint survivant, cette couverture permettra au survivant de maintenir son niveau de vie jusqu'à la retraite.
<b>Assurance contre les maladies graves</b> (durée de 10 ans)	200 000 \$	200 000 \$	Étant donné que Marie et Daniel sont à une étape cruciale en matière d'économies, une maladie grave pourrait engendrer des contraintes économiques. La souscription à cette couverture, jusqu'à ce qu'ils prennent tous deux leur retraite, ajoutera une stabilité considérable à leur plan financier global.
<b>Assurance de soins de longue durée</b> (période d'attente de 90 jours et prestations de 300 \$ par jour)	600 000 \$	600 000 \$	Ayant constaté les effets du vieillissement sur leur famille et leurs amis, conjugués à la détérioration de notre système de santé, le couple accorde une priorité élevée à la possibilité d'avoir les moyens de faire appel au secteur privé, s'il y a lieu. La prestation de 300 \$ par jour est la protection maximale qui est offerte actuellement.
<b>Assurance vie universelle</b> (avec prestation de décès croissante et coût nivelé de l'assurance)	Couverture au dernier décès de 250 000 \$		Cette police permanente réglera les impôts payables au décès et laissera le patrimoine du couple intact. Marie et Daniel peuvent financer la police afin de s'assurer que toutes les primes sont payées avant que Daniel prenne sa retraite. Ils peuvent alors continuer à financer leur police afin d'optimiser la croissance du placement assorti d'avantages fiscaux et, s'il y a lieu, avoir accès à une partie du capital accumulé, non imposable, en tant que revenu de retraite.

## 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. Nous travaillons en collaboration afin de faire fructifier vos actifs et de les protéger ainsi que de vous aider à réaliser ce qui est important pour vous dans le transfert de votre patrimoine aux générations futures. En tant que partie intégrante de cette équipe, votre conseiller en sécurité financière TD Waterhouse est un spécialiste objectif qui a été formé avec soin pour vous 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 personnels et financiers 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 sommes heureux de pouvoir vous être utiles.*

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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.