

Retraite

Stratégies visant à atteindre vos objectifs personnels



Les stratégies dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs financiers et personnels 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 pour votre famille, et du rôle qu'elle joue à l'égard de votre portefeuille de placement diversifié.

Un de nos conseillers en sécurité financière¹ 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 Louis et Suzanne²...

- Louis et Suzanne sont tous deux âgés de 69 ans, non-fumeurs, et leur revenu de pension combiné est de 150 000 \$.
- Le couple a une fille adulte.
- Une police d'assurance vie temporaire de 250 000 \$, d'une durée de 10 ans, procure une assurance vie universelle sur deux têtes payable au dernier décès.
- Ils possèdent une assurance vie permanente d'une valeur de rachat de 50 000 \$.
- Ils ont aussi une assurance contre les maladies graves qui offre une prestation de 100 000 \$ pour chacun d'eux, jusqu'à l'âge de 75 ans.

Circonstances et préoccupations personnelles

- Louis a vendu son entreprise à l'âge de 60 ans et le produit est investi dans des fonds non enregistrés.
- La longévité règne dans la famille de Louis et dans celle de Suzanne, et ils s'inquiètent de la possibilité de vivre plus longtemps que ne dureront leurs économies.
- Le couple participe activement à des oeuvres de charité et il veut faire un don spécial à celles-ci.
- Il veut aussi s'assurer qu'il reste un petit coussin pour leur fille.

Aperçu de leur situation financière

Actif		Passif	
■ Espèces et quasi-espèces	150 000 \$	■ Prêt	0 \$
■ Placements non enregistrés	1 000 000 \$	■ Prêt hypothécaire	0 \$
■ Placements enregistrés	250 000 \$	■ Autre dette	0 \$
■ Maison	800 000 \$		

Les recommandations de notre conseiller en sécurité financière TD Waterhouse³

En guise de première étape d'élaboration d'un régime pour Louis et Suzanne, 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 d'environ 30 000 \$ par année pour protéger son projet pour une retraite confortable et le legs qu'il désire faire.

Après une analyse prudente, le conseiller recommande un régime global combinant des stratégies dont des prestations versées du vivant de l'assuré, des dons de charité et des rentes assurées.

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 des couvertures ainsi qu'une 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 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.

OPTIONS DE DONS DE CHARITÉ

- Cette stratégie utilise une assurance vie ou une rente viagère pour faire un don de charité et évite tout problème de liquidation que votre succession pourrait avoir si ce don était fait par testament.
- Une police d'assurance vie permanente (assurance temporaire 100 ans, assurance vie universelle ou assurance vie entière) peut être retirée, et votre oeuvre de bienfaisance en deviendra la bénéficiaire. Si la police appartient à l'oeuvre de bienfaisance, vous recevez un reçu aux fins de l'impôt au montant des primes que vous

déboursez. Si la police vous appartient, votre succession reçoit un crédit d'impôt pour la somme assurée remise à l'oeuvre de bienfaisance à votre décès.

- Une police d'assurance vie existante peut être attribuée à une oeuvre de bienfaisance, donnant droit immédiatement à un reçu aux fins de l'impôt, pour toute valeur de rachat dans la police, et à des reçus annuels à mesure que les primes sont payées.
- Une rente aux fins de bienfaisance vous permet de faire un don à un organisme et de recevoir immédiatement un crédit d'impôt tout en recevant également un revenu garanti à vie.
- La stratégie de rente assurée expliquée ci-dessous peut aussi servir à faire un don de charité.

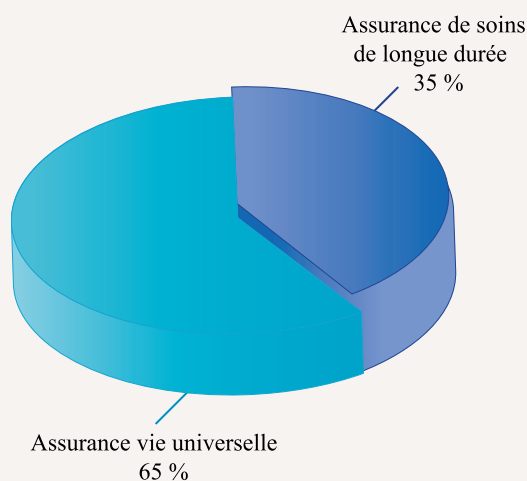
RENTE ASSURÉE

- Il s'agit d'une stratégie à deux volets qui combine le flux de revenu d'une rente avec soit une assurance temporaire 100 ans ou une assurance vie universelle pour remplacer le capital utilisé.
- La rente fournit un flux garanti de versements égaux à vie, lesquels, après impôt, pourraient être nettement plus élevés que ceux provenant de placements traditionnels non enregistrés à revenu fixe. Cela est attribuable au fait qu'une rente prescrite répartit l'impôt sur la partie intérêt pendant la durée du contrat, réduisant ainsi le revenu imposable pendant les premières années.
- Une partie du paiement de la rente sert à payer une police d'assurance vie dont la prestation de décès est égale au montant forfaitaire utilisé pour acheter la rente. Cette prestation de décès ira finalement à vos bénéficiaires, libre d'impôt.

Répartition des fonds

Le tableau qui suit illustre la répartition approximative des fonds disponibles pour atteindre les objectifs du couple. Ces fonds s'ajoutent aux primes d'assurance vie et d'assurance contre les maladies graves qu'ils ont déjà.

Ce tableau comprend le financement du volet assurance de la «rente assurée», mais non du volet rente. La rente serait financée à l'aide des placements non enregistrés du couple et générerait un revenu supplémentaire pour lui.



Couverture recommandée

Type de couverture	Montant de la prestation pour Louis	Montant de la prestation pour Suzanne	Justification
Assurance de soins de longue durée (période d'attente de 90 jours et prestation de 300 \$ par jour)	225 000 \$	225 000 \$	Louis et Suzanne comprennent les problèmes qu'une maladie de longue durée représenterait pour leur bien-être financier et émotionnel, sans compter le stress que causeraient les soins que leur fille unique, qui habite dans une autre ville, devrait leur prodiguer. Après avoir recherché les services offerts dans leur collectivité, le couple veut s'assurer d'obtenir une protection adéquate afin d'avoir les moyens de payer des soins privés ou à domicile. La protection maximale offerte actuellement est de 300 \$ par jour.
Assurance vie universelle (avec prestation de décès croissante et coût nivelé de l'assurance)	Couverture au dernier décès de 1 000 000 \$		Cette couverture est divisée en deux polices de 500 000 \$ chacune. La première servira à un organisme de charité à leur décès et donnera droit à un crédit d'impôt pour aider à contrebalancer les impôts payables à l'égard de leur dernière déclaration de revenus. La deuxième police est l'élément assurance de leur stratégie de rente assurée, remplaçant le placement de 500 000 \$ qu'ils ont utilisé pour acheter la rente, rétablissant ainsi l'héritage qu'ils veulent laisser à leur fille.

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.

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 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 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.