

# Le temps de la succession

## 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 financière<sup>1</sup>, à TD Waterhouse<sup>®</sup>, a élaboré le scénario d'une entreprise type, qui suit, lequel illustre la façon dont certaines stratégies d'assurance pourraient donner au propriétaire la tranquillité d'esprit et les outils financiers dont il a besoin durant la période de succession de son 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 Uniformes U-b-U Itée<sup>2</sup>... La situation

- Alain, un veuf de 65 ans, est le seul propriétaire de cette entreprise de fabrication d'uniformes fructueuse de deuxième génération.
- Sa fille, Rachel, travaille avec lui.
- Les trois autres enfants d'Alain ne travaillent pas avec lui.
- Alain est un non-fumeur.
- La société opérante est évaluée à 15 millions de dollars et n'a aucune dette.
- La société de gestion de portefeuille d'Alain possède des placements à revenu fixe de 4 millions de dollars, et le reste de ses actifs personnels se chiffre à 15 millions de dollars.
- Il a établi un régime de retraite individuel et un convention de retraite compensatoire qui sont tous deux entièrement financés.
- Alain et Rachel sont protégés par des polices de protection de personnes-clés appartenant à l'entreprise en cas de décès, d'invalidité et de maladies graves.
- Alain a une assurance vie personnelle de 10 millions de dollars.

### Les objectifs

- Étant donné que la valeur de l'entreprise représente environ la moitié de sa succession, la première préoccupation d'Alain consiste à trouver une stratégie qui lui permettra de transférer l'entreprise à Rachel tout en traitant équitablement ses autres enfants.
- En tant qu'ancien élève actif et engagé, il désire également faire un don important à son collègue.
- Dans ce contexte, il cherche à améliorer les liquidités de sa société de gestion de portefeuille et, éventuellement, à réduire sa juste valeur marchande dans le but de limiter l'impôt à payer à son décès.



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

En guise de première étape d'élaboration d'un régime pour Uniformes U-b-U ltée, notre conseiller en sécurité financière effectuerait un examen global de la situation de l'entreprise et du propriétaire et établirait les fonds disponibles pour de l'assurance. Alain dispose de 500 000 \$ annuellement pour s'assurer que l'harmonie familiale est préservée et qu'il laisse un legs durable.

Après une analyse prudente, notre conseiller recommande une combinaison de stratégies dont une rente-assurance d'entreprise, une équité en matière de succession et des dons de charité pour répondre aux besoins d'Alain.

Le tableau qui suit résume les divers produits qui peuvent être utilisés lorsque le propriétaire 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.

### RENTE-ASSURANCE D'ENTREPRISE

- Les placements à revenu fixe sont remplacés par la combinaison d'une rente non prescrite et d'une assurance vie permanente.
- Une rente viagère est un contrat vendu par une compagnie d'assurances fournissant un flux de revenu garanti pendant la vie du rentier.
- L'assurance vie permanente (voir la description des trois types sous la rubrique Équité en matière de succession qui suit) sert à fournir une prestation de décès pour remplacer le capital utilisé pour acheter la rente.
- Le flux de revenu provenant de la rente paiera la prime d'assurance et l'impôt sur le revenu d'intérêt reçu. Le reste du paiement annuel garanti peut servir à n'importe quel besoin de l'entreprise, dont un revenu supplémentaire pour le propriétaire.
- Au décès du propriétaire, le produit de la police d'assurance vie, moins le prix de base rajusté, sera déposé dans le compte de dividende en capital de l'entreprise et peut être distribué aux actionnaires qui sont des résidents canadiens (héritiers), libre d'impôt.

### OPTIONS D'ÉQUITÉ EN MATIÈRE DE SUCCESSION

- Utilisation de l'assurance vie pour uniformiser le pourcentage de l'héritage d'une personne qui va à chaque bénéficiaire.
- On peut utiliser n'importe lequel des trois types d'assurance vie permanente décrits ci-dessous.

#### Assurance vie universelle

- Offre une protection viagère combinée avec des occasions de placement avantageuses sur le plan fiscal et sur lesquelles le propriétaire de la police exerce un contrôle.

#### 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.
- L'élément placement de la police est géré professionnellement.
- Les garanties intégrées comprennent une prime nivelée et une prestation de décès minimale.

#### Assurance temporaire 100 ans

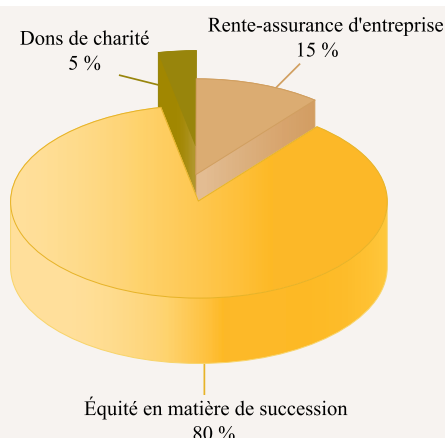
- Peu coûteuse.
- Offre une protection garantie pendant toute la vie, et les primes sont généralement exigibles jusqu'à l'âge de 100 ans.
- Offre une prestation de décès nivelée et des primes garanties.

### DONS DE CHARITÉ

- Utilisent un des produits d'assurance vie permanente décrits ci-dessus afin de tirer parti des fonds de l'entreprise pour faire un don de charité.
- La prestation de décès provenant d'une police appartenant à l'entreprise sera déposée dans le compte de dividende en capital, puis versée à la succession du propriétaire.
- Le don de charité est effectué par testament, et la succession utilise le crédit d'impôt pour contrebalancer les gains en capital sur la disposition des actions du propriétaire.

## Répartition des fonds

Le tableau qui suit illustre la répartition approximative des fonds disponibles pour atteindre les objectifs du propriétaire de l'entreprise. Ces fonds s'ajoutent aux primes d'assurance d'entreprise et d'assurance personnelle qui existent déjà.



## Couverture recommandée

Produits utilisés	Assuré : Alain		Justification
<b>Rente-assurance d'entreprise</b> Assurance temporaire 100 ans Rente viagère <b>Titulaire :</b> société de gestion de portefeuille <b>Bénéficiaire :</b> société de gestion de portefeuille	Couverture de l'assurance temporaire 100 ans : 3 000 000 \$	Revenu annuel de la rente viagère : 230 000 \$	Cette stratégie améliorera les liquidités après impôt de la société de gestion de portefeuille d'environ 50 %. Elle offre aussi la possibilité de réduire la juste valeur marchande de la société de gestion de portefeuille de 3 millions de dollars, ce qui pourrait diminuer de façon marquée les impôts payables au décès d'Alain.
<b>Équité en matière de succession</b> Assurance temporaire 100 ans <b>Titulaire :</b> société opérante <b>Bénéficiaire :</b> société opérante	Couverture : 15 000 000 \$		En répartissant un tiers des prestations à chacun de ses trois enfants qui ne participent pas aux activités de l'entreprise, Alain a une façon rentable d'assurer l'équité en matière de succession en raison de son désir de transférer l'entreprise à Rachel. Le reste de la stratégie d'équité en matière de succession peut être réglé par testament.
<b>Dons de charité</b> Assurance temporaire 100 ans <b>Titulaire :</b> société opérante <b>Bénéficiaire :</b> société opérante	Couverture : 1 000 000 \$		Au décès d'Alain, cette couverture donnera à l'entreprise 1 000 000 \$ en prestation de décès. Cette somme sera déposée dans la succession (moins le prix de base rajusté) et pourra ensuite être donnée à son collègue. La succession recevra un crédit d'impôt pour contrebalancer les gains imposables.

## 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.*

<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 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.

<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.