Mardi 28 novembre 2023

Renforcer sa solidité financière – Occasions fiscales et d'assurance pour investisseurs à valeur nette élevée

Conférenciers

Hemal Balsara, CPA, CA, CFP, TEP, FEA
Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale, Manuvie

Daniel O'Shaughnessy
Associé
O'Shaughnessy Financial (OSF)

James Ward CA, CPA
Associé
O'Shaughnessy Financial (OSF)

Présentation

Hemal Balsara, CPA, CA, CFP, TEP, FEA
Chef, Service Fiscalité, retraite et planification successorale, Manuvie

Bienvenue et merci d'avoir pris le temps de vous joindre à ce webinaire trimestriel Gestion privée Manuvie, intitulé *Renforcer sa solidité financière – Occasions fiscales et d'assurance pour investisseurs à valeur nette élevée*. Avant de commencer, je vous signale que ce séminaire sera enregistré.

Je m'appelle Hemal Balsara et je suis chef du Service Fiscalité, de retraite et de planification successorale à Manuvie. Aujourd'hui, je dirigerai la discussion que j'aurai avec mes amis Dan O'Shaughnessy et James Ward, associés chez O'Shaughnessy Financial ou OSF.

Dan a commencé sa carrière chez Goldman Sachs et a travaillé avec quelques-unes des plus grandes entreprises au monde; il a aussi aidé des entreprises à lever des fonds à la Bourse de Toronto lorsqu'il travaillait à la Bank of America Merrill Lynch. James a quant à lui mené sa carrière avec brio chez Deloitte, comme comptable principal, analyste principal de fonds de couverture chez Goldman Sachs, et a passé sept ans à offrir des conseils en assurance, avant de devenir associé à OSF. Dans ce séminaire, Dan et James présenteront des scénarios dans lesquels les investisseurs à valeur nette élevée peuvent bénéficier d'une assurance vie et des occasions fiscales qui en découlent.

Parmi les sujets importants que nous aborderons, citons l'assurance vie en complément d'un portefeuille de placement, la manière dont les polices d'assurance vie détenues par une société peuvent offrir des avantages fiscaux et optimiser la structure de l'entreprise, ainsi que des moyens de faciliter la distribution sur une succession. Comme d'habitude, le webinaire est présenté uniquement à titre d'information. Pour ceux d'entre vous qui souhaiteraient revoir le webinaire, nous le publierons dans www.manulifeprivatewealth.com/ca/fr et sur LinkedIn, à la page de Gestion privée Manuvie. De plus, Dan et James seraient heureux de prêter main-forte aux conseillers en première ligne dans les dossiers d'assurance vie.

Nous répondrons aux questions à la fin de la séance. Si vous avez des questions, cliquez sur le bouton FAQ, en bas de page. Si vous souhaitez garder l'anonymat, choisissez cette option avant de soumettre votre question. Sur ce, commençons. Dan et James, la parole est à vous.

Daniel O'Shaughnessy
Associé
O'Shaughnessy Financial (OSF)

Merci beaucoup, Hemal, pour cette présentation. Je suis content d'être ici aujourd'hui.

Je vais partager mon écran et nous allons commencer. Aujourd'hui, nous allons parler de ce qui se passe lorsque vous avez des actifs d'entreprise excédentaires et que vous souhaitez vous diversifier. Nous allons aussi parler de l'impôt sur les successions et de ce qu'il faut faire lorsque l'on a plusieurs actionnaires de la prochaine génération. Nous avons donc créé un cas type, ici. On se dit toujours qu'il n'y a pas deux familles pareilles; chaque famille est unique.

Une grande partie de notre travail consiste à comprendre la dynamique familiale, la relation entre les parents et les enfants, la qualité de leur collaboration, leurs objectifs et leurs buts. Dans le cas présent, nous avons donc décidé de présenter le cas d'une stratégie d'assurance conjointe dernier décès d'un couple homme-femme.

Ils ont tous deux 55 ans. Ils sont mariés depuis 30 ans. Leur relation est bonne et ils ont souscrit une assurance conjointe dernier décès. Lorsque la confiance fait un peu défaut ou que la relation est imparfaite, les gens sont portés à souscrire une assurance vie individuelle. Or, dans ce cas-ci, nous avons une famille heureuse. Ils ont trois enfants et à leurs âges, qui sait ce qui peut arriver. Cependant, il est très important de prévoir pour l'avenir et veiller à ce que leurs souhaits se réalisent. Cette famille possède une entreprise privée dont le revenu est nettement supérieur aux frais d'exploitation. C'est pourquoi elle est aussi propriétaire d'une société de portefeuille dans laquelle ils investissent un ensemble diversifié d'actifs. Au fil du temps, la société de portefeuille a réussi à retenir 90 millions de dollars en trésorerie, placements et autres actifs.

Nous avons donc devant une structure de société. Pour ceux d'entre vous qui sont de vrais experts en

planification fiscale, il s'agit là d'une simplification extrême de la structure normale d'une société. En fait, nous passons beaucoup de temps sur les structures de société. Grâce à l'expertise de James, nous avons simplifié la structure complexe pour ne retenir que l'aspect assurance aux fins de cette séance.

Souvent, les questions se résument à une société exploitante/société de portefeuille et à savoir quelle société de portefeuille détiendra l'assurance. Il arrive même que nous créions une société indépendante pour détenir l'assurance, si cela convient, évidemment, à la situation. Et c'est là que le compte veut en venir. C'est donc un peu l'état des lieux, ici. Ensuite, nous examinons les entretiens que nous avons avec les clients. Souvent, nous ne disons pas qu'il s'agit de la meilleure composition de l'actif, mais lorsque nous avons une bonne idée de ce en quoi les clients investissent, nous schématisons tout cela pour eux. Ces clients disposent donc d'un bon fonds d'actions. Ils ont un peu de capital-investissement. Nous constatons souvent que les propriétaires d'entreprise privée finissent par s'investir pour leurs amis et leur famille, mais que ces placements ne sont pas toujours parfaitement suivis, et les valeurs ne sont pas toujours bien comprises, mais elles sont toujours présentes. Vous savez, il y a toujours une part de placement immobilier personnel, d'immobilier et de titres à revenu fixe. Aujourd'hui, les actifs à revenu fixe sont généralement la trésorerie et les équivalents de trésorerie. Il se peut donc que les actifs soient en fait de la trésorerie. Il peut s'agir de titres à revenu fixe. Mais ce que nous regardons, c'est la manière dont nous interprétons ce graphique et la place qu'y occupe l'assurance.

Nous nous concentrons donc souvent sur ce volet. Donc, si vous avez des actifs liquides, pourquoi ne pas les diviser? Et si nous vous disions d'avoir une partie en actifs à revenu fixe? Et si nous vous disions d'avoir une partie en assurance vie? En général, peu de nos clients ont besoin d'assurance vie. Ils sont de toute façon en très bonne posture. Lorsqu'ils passent un peu de temps avec leur conseiller en assurance ou nous, ils commencent à comprendre qu'avec un placement suffisant en assurance vie, nous pouvons en fait utiliser le produit de l'assurance pour payer tout l'impôt sur les successions prélevé sur toutes les autres catégories d'actifs.

C'est donc un outil très efficace. Nous verrons pourquoi l'assurance vie peut être très efficace, tant pour la personne que pour la société. Voici les piliers de l'assurance : l'assurance temporaire et l'assurance permanente. Je suis certain que beaucoup de nos clients plus jeunes ont souscrit une assurance temporaire substantielle. Beaucoup de nos jeunes clients et de nos clients plus âgés commencent à souscrire des assurances permanentes.

Cependant, nous considérons l'assurance temporaire comme un outil. À quoi sert-elle? Elle est idéale lorsqu'on est jeune; c'est la prime d'une police d'assurance temporaire. Vous constatez l'efficacité de ces primes au cours des premières années. Vous bénéficiez d'un capital-décès uniforme au fil du temps; vous pouvez constater aussi que c'est difficile à conserver à un moment donné.

En fait, on ne peut pas conserver le capital-décès au-delà de 80 ans. Donc, si vous vivez jusqu'à vos 84 ans et que vous avez souscrit une assurance temporaire, il n'y aura pas de capital-décès. Par contre, cela peut être un outil formidable quand on est jeune et qu'on a beaucoup d'obligations, qu'on a des enfants en bas âge, qu'on a une hypothèque et qu'on a toutes les choses que les jeunes ont.

Mais aujourd'hui, nous allons parler de l'assurance permanente. Voici la prime d'une assurance permanente. On parle donc d'un dépôt initial plus important dans le contrat. L'avantage réside dans le capital-décès qui va croître au fil du temps. Il y a donc un plus grand capital qui entre et un plus grand capital qui sort. Il continue donc de croître votre vie durant.

Il n'expire jamais. Une fois financé, il sera versé à votre décès. Il s'agit d'un excellent produit lorsqu'il est bien compris. Je souligne que bon nombre de nos clients viennent nous voir, sans y être obligés. Cependant, lorsqu'ils prennent le temps de comprendre les attributs de l'assurance permanente, beaucoup d'entre eux choisissent d'en souscrire une.

Ce n'est qu'un exemple, mais vous verrez bientôt pourquoi nous avons choisi cet exemple. Il existe de nombreux modèles. Ce que nous avons choisi de montrer ici est une stratégie en 20 versements et ajoutons qu'il y a moyen de rembourser ce montant en dix ans. Il existe de nombreuses façons de procéder. Nous avons choisi un produit pour cette séance. Le client s'engage à transférer 4,16 M$ sur une période de 20 ans dans une enveloppe d'assurance.

Et puis après? Vous bénéficiez d'un capital-décès initial d'environ 5 M$. Pendant la période de financement, vous constaterez que le capital-décès continue d'augmenter votre vie durant, même lorsque vous n'avez plus besoin de le financer. Taux de rendement interne du capital-décès. Nous disons toujours à nos clients que le meilleur taux de rendement interne c'est l'assurance temporaire si vous l'utilisez dans les deux premières années.

Toutefois, le taux de rendement interne de l'assurance permanente est assez élevé pendant les premières années. Il s'agit donc d'un vrai taux de rendement interne. C'est ce qui se passe et c'est évidemment très élevé au début. Ça reste très élevé pendant une longue période et ça devient un outil de placement à long terme très concurrentiel. Nous avons ensuite ajouté un équivalent avant impôt, de sorte que le capital-décès n'est pas imposé.

Alors, que devriez-vous faire sur le marché libre pour obtenir le même avantage au fil du temps? Nous

expliquons à nos clients que le rendement qu'ils obtiennent sur leur assurance ne dépassera probablement pas le meilleur de vos placements, mais il sera certainement supérieur à leur pire placement. Je sais que nous ne parlons pas souvent de nos pires placements, mais ceux-ci sont conçus pour être très stables et très simples; ils sont d'une étonnante efficacité à long terme. Pour un grand nombre de nos clients, entrepreneurs et chefs d'entreprise, la valeur de rachat est un outil très important que nous tentons de leur expliquer. Dans cet exemple, vous investissez dans une stratégie d'assurance. Ainsi, avec cette valeur de rachat, vous obtenez cet important capital-décès pour votre dépôt. Or, vous obtenez aussi cette valeur de rachat qui figure au bilan personnel ou à celui de votre société. Et cette valeur de rachat augmentera au fil du temps. Et ce montant sera assez important si l'on considère ce que vous avez déposé dans le contrat.

Le compte de dividendes en capital est applicable. Nous allons vous présenter un compte détenu par un particulier et un autre compte détenu par une société. Le compte de dividendes en capital est l'outil par excellence. Quiconque comprend les structures de société sait que le CDC est en quelque sorte la poule aux œufs d'or de la planification. Si vous avez un CDC ou si vous pouvez en créer un, c'est le moyen de sortir du capital de votre société sans être imposé.

Dans ce cas-ci, lorsque vous suivez la croissance du capital-décès au fil du temps, il est toujours accompagné d'un compte de dividendes en capital correspondant. À 100 ans, dans cet exemple, la totalité du capital-décès peut être versée libre d'impôt. Il n'y a aucun autre actif qui peut faire cela dans le domaine de la planification au Canada. Si vous achetez et vendez des sociétés, vous pouvez créer un CDC.

Il existe des moyens de le faire, mais ce n'est pas aussi efficace qu'une assurance vie. Dan, j'aimerais juste clarifier un point rapidement avec vous. Avec ce chiffre de taux de rendement interne, le taux de rendement interne du capital-décès. Si nous le faisons avec une société, cela inclut-il l'avantage du CDC? Nous avons vu des exemples où les gens utilisent aussi l'avantage du CDC, ainsi que du taux de rendement interne. Dans ce cas, c'est purement un taux de rendement interne du capital-décès dans la structure de société. Donc, lorsqu'on ajoute le CDC, sur le plan de la succession, nous obtiendrions un taux de rendement interne plus élevé mais nous ne l'illustrons pas de cette manière. Oui. Parfait. Parfait. Et pour les auditeurs, je vais revenir sur le CDC. James l'a décrit, comme la poule aux œufs d'or. Je préfère parler du Saint-Graal de tous les attributs fiscaux parce que, si nous pensons à ce que nous faisons avec l'assurance vie détenue par une société et les primes d'assurance vie, nous utilisons les bénéfices non distribués avec report d'impôt comme source de financement. En fait, nous utilisons donc les fonds nets d'impôt de l'entreprise comme source de financement. Ensuite, nous profitons de cette croissance à l'abri de l'impôt et, lorsque le capital-décès est versé, nous tirons profit d'une exonération d'impôt et de la création d'un CDC. Ainsi, ce que nous pouvons faire en utilisant l'assurance vie détenue par une société, c'est de transformer les bénéfices non répartis imposables qui auraient été imposés comme dividendes admissibles ou non admissibles en dividendes en capital libres d'impôt.

Le seul hic, c'est que l'assuré doit évidemment décéder. On ne peut donc pas tout avoir, mais le résultat est très, très avantageux sur le plan fiscal. Je voulais juste le mentionner. Je suis désolé de t'avoir interrompu, Dan. Aucun souci. De temps à autre, nous traitons des polices d'assurance détenue par des particuliers. Nous travaillons actuellement sur quelques cas où il y a eu vente d'entreprise.

Le client souhaitait détenir personnellement tous ses actifs, mais ne voulait pas conserver son capital dans une société de portefeuille différée sans activité opérationnelle. Il arrive donc souvent que nous rencontrions des clients de ce type. Et ici, nous comparons la même police d'assurance que nous avons vue à la page précédente, une prime de 208 000 $ sur 20 ans. Nous allons ensuite examiner le rendement du capital investi sur quelque chose qui vous rapporte 4,75 % par année après impôts.

Il est donc évident que le chiffre avant impôt est plus élevé, mais nous avons tout simplifié et mis le net. Si l'on regarde le financement sur 20 ans de l'un ou l'autre, on peut dire que nous allons financer quelque chose pendant 20 ans. Et si nous considérons que l'investissement que nous avons choisi de faire va croître de manière substantielle, l'horizon temporel et les intérêts composés sont extraordinaires.

En ce qui concerne l'assurance, le capital-décès, il sera échelonné sur votre solde d'investissement pendant presque toute la durée de la police. C'est à 100 ans que l'équilibre est atteint. Par conséquent, si vous prévoyez vivre jusqu'à 110 ans, vous en sortirez gagnant. Si vous n'êtes pas sûr de votre espérance de vie, l'assurance l'emporte. Et nous montrons souvent aux clients que mêmes détenus à titre personnel, ces contrats sont vraiment bien; si quelque chose survient dans les premières années, il est vraiment difficile de battre l'assurance sur le plan du rendement.
Si ces deux contrats atteignent 22 M$ à titre personnel; les deux sont bons. L'assurance a ses avantages. Lorsque nous avons un client avec beaucoup d'actifs diversifiés, comme nous l'avons vu précédemment, nous prenons juste les actifs à revenu fixe.

Il est donc très difficile d'obtenir un revenu fixe annuel de 4,75 % après impôts. Pour les actions, ce n'est probablement pas très grave. Mais si vous souhaitez qu'une tranche de votre portefeuille soit investie dans des actifs à revenu fixe, l'assurance est souvent le moyen le plus efficace de le faire. Alors, qui voudrait faire quelque chose comme ça? En général, les clients avec lesquels

nous travaillons sont des personnes fortunées. Cependant, pour beaucoup de gens, c'est un très bon moyen de faire fructifier leur valeur nette.

Il n'y a donc pas vraiment de limite pour ces produits. Si vous voulez dresser un plan plus petit, vous pouvez le faire, et si vous voulez faire un plan très grand, vous pouvez le faire. Et ce rendement après impôt est un aspect de l'assurance vie que les gens apprécient tout particulièrement.

Nous allons maintenant nous pencher sur l'assurance vie détenue par une société et sur son fonctionnement. Nous allons donc reprendre les mêmes hypothèses que dans l'exemple précédent, et nous allons y ajouter une structure de société avec les mêmes dépôts sur 20 ans. Le compte de placement s'accroît et le capital-décès de l'assurance augmente au fil du temps. Et dans la société, nous allons atteindre le même point.

Nous arrivons donc à 22 millions. Il n'y a aucune différence. La différence, c'est qu'il s'agit d'une plus grande efficacité des dollars plutôt que des dollars à imposition différée. Ils arrivent ainsi au même point dans la société. Mais ce qui est vraiment intéressant ici, c'est qu'avec le capital-décès de 22 millions, nous allons créer un espace entre 6 et 10 millions dans le compte de dividendes en capital pour la génération suivante.

En fait, l'impôt sur les successions n'est pas un chèque que vous faites directement à partir de la structure de votre société, même si l'argent provient souvent de cette structure. Dans le cas d'une assurance vie, l'argent provient du CDC. Et avec vos placements, nous devons payer l'impôt sur les dividendes pour les transférer à votre succession. C'est pourquoi, lorsque Hemal a posé la question, à savoir si le taux de rendement interne de la page précédente incluant ces chiffres.

La réponse est non. Et si c'était le cas, le chiffre serait beaucoup plus élevé. Oui. La page suivante devrait donc expliquer très simplement comment cela fonctionne. Ainsi, nous avons souvent des sociétés clientes qui, même si elles se sentent imposées dans la structure de la société, ce n'est pas le cas au niveau intergénérationnel parce que la société doit distribuer du capital dans la succession pour payer l'impôt sur les successions.

Je suis sûr que beaucoup de clients ont eu à faire face à cette situation. Et les distributions de dividendes sont pénibles pour beaucoup d'entre nous. Mais ce que nous faisons ici, c'est que nous revenons sur ce même montant de dépôt sur 20 ans, et que nous allons investir dans quelque chose. Nous allons donc commencer par examiner les actifs à revenu fixe. Et si nous mettions en place une stratégie dans la structure de la société au fil du temps pour gérer notre impôt éventuel sur les successions. Ainsi, ce revenu fixe à 4,75 % après impôt va passer à 22,4 millions.

Ce à quoi nous allons être confrontés, c'est à un impôt sur l'extraction des dividendes. Nous choisissons donc 40 %, qui est en quelque sorte un chiffre rond. Si vous ne faites aucune planification, le taux est plutôt de 47 %. Et si vous faites une planification vraiment dynamique, ce qui existe aujourd'hui, nous pouvons probablement descendre jusqu'à 27 %. Personne ne peut dire si ces règles existeront à l'avenir.

Mais à 40 %, nous prenons notre 22,4 % et le distribuons à l'extérieur de la société. Nous allons envoyer 8,9 à l'ARC pour la distribution des dividendes et nous aurons 13,5 dans la succession pour payer l'impôt sur les successions. Donc, cela fonctionne. Vous ne faites que payer de l'impôt. Ainsi, dans l'exemple de la stratégie d'assurance, nous déposons essentiellement la même somme d'argent. Nous obtenons un petit gain, 22,6 du capital-décès net à l'âge de 100 ans.

N'oubliez pas qu'il s'agit du dernier décès, car il s'agit d'une assurance conjointe dernier décès. Ainsi, les deux clients n'ont pas besoin de vivre jusqu'à 100 ans; un seul suffit. À ce stade, nous obtenons l'intégralité du CDC. Nous prenons donc 22,6 millions. Nous évitons toute cette couche d'imposition par le compte de dividendes en capital et nous avons 22,6 millions dans la succession pour payer l'impôt sur les successions.

Nous effectuons ce calcul tout le temps et ce que cela prendrait pour battre l'assurance ou l'égaler. Le taux de rendement à l'interne est généralement assez élevé, surtout si l'on considère que tout autre actif utilisé sera soumis à un impôt d'extraction des dividendes. En choisissant l'assurance au lieu d'un actif à revenu fixe, cette famille a gagné 9 M$ dans la succession. Il s'agit donc d'un moyen très efficace de financer les futures obligations fiscales, de procéder à une péréquation ou de faire ce que la famille souhaite faire. L'assurance peut souvent y jouer un très grand rôle. Dans ce cas, il est évident qu'il faut avoir une structure de société pour le faire. En général, les entreprises génèrent des liquidités, mais il arrive souvent que des liquidités soient déjà investies dans la société de portefeuille.

Les clients disent parfois que cela fait 20 ans; c'est une longue période. Et s'il n'y avait pas de liquidités générées au cours de la 15e année? Eh bien, il y a déjà un portefeuille de placements. Donc, nous pouvons le financer par de nouvelles liquidités et nous pouvons le financer par la diversification des actifs au fil du temps. Il s'agit en fait d'un outil d'optimisation. Nous revenons donc sur le fait que beaucoup de nos clients n'ont pas besoin de faire cette planification, mais s'ils sont vraiment axés sur l'optimisation, ils choisissent souvent de le faire. Dan, je vais juste intervenir rapidement. L'un des grands avantages associés à ce scénario, c'est d'éviter la question de la double ou triple imposition. En effet, lorsqu'une personne qui possède une société de portefeuille décède et que cette société est une société de portefeuille de placement, il peut y avoir un impôt sur les gains en capital lors de la cession des actions et, pour

extraire de l'argent de la société, il y aura un impôt sur les gains en capital pour vendre les placements, puis un impôt sur les dividendes pour extraire l'argent de la société.

Il s'agit donc de trois couches d'impôt qui peuvent éroder de manière significative la valeur de la succession. Les spécialistes des successions disposent d'outils pour résoudre ces problèmes de double imposition. Il s'agit du report rétrospectif d'une perte sur rachat. L'autre stratégie est appelée « pipeline » et est souvent combinée à la stratégie de « majoration ». Mais l'essence même de ces opérations est qu'il est possible de les réaliser, mais lorsque nous y ajoutons le CDC et les liquidités provenant de l'assurance vie, les résultats s'améliorent considérablement.

C'est donc l'une des choses que je tiens à souligner, c'est que, pour les clients, il ne s'agit pas d'une assurance, d'une solution comptable ou d'une planification rétrospective. Je l'appelle en quelque sorte le gâteau et le glaçage, car le comptable peut faire le gâteau.

Et lorsque nous avons une assurance vie, celle-ci sert de glaçage et les résultats finissent par être plus doux pour vous, le client. En fin de compte, je pense qu'il s'agit d'une planification complémentaire. Il ne s'agit pas d'une planification exclusive. C'est donc un résultat très, très positif, pour vous aussi.

Je suis tout à fait d'accord. Donc, ceci expliquera pourquoi nous avons choisi ces chiffres. Revenons à cette société qui vaut 90 M$ et qui sera soumise à un impôt sur les successions de 22 M$, au second décès, dans cet exemple, à l'âge de 100 ans. Vous comprendrez donc d'où viennent ces chiffres.

Nous avons essayé d'obtenir le bon chiffre et, vous savez, si la société n'est pas gelée, nous essayons généralement de surassurer un peu pour couvrir une partie de la croissance future. Et si la société est gelée, cela nous donne un peu plus de certitude sur les chiffres que nous visons. Mais le moment n'est pas toujours propice au gel.

Mais ce que nous essayons vraiment de faire ici, c'est d'utiliser les liquidités de l'entreprise de la manière la plus efficace possible sur le plan fiscal pour payer l'impôt sur les successions. Bien souvent, nous transférons l'impôt sur les successions à la société, mais il peut y avoir toute une panoplie d'actifs détenus à titre personnel, outre la résidence principale, qui vont aussi être soumis à l'impôt.

Nous les incluons donc souvent dans l'analyse et augmentons peut-être un peu la police d'assurance au sein de la société pour les couvrir. C'est donc la même chose, nous utilisons les mêmes chiffres. Nous plaçons 4,1 millions dans une police d'assurance sur 20 ans pour couvrir l'impôt sur les successions à titre personnel. Lorsque nos clients viennent nous voir, je plaisante toujours en leur disant que lorsque je travaillais chez Goldman Sachs, on parlait toujours de gérer les attentes et de les dépasser.

Par conséquent, lorsque vous vous adressez à un client, faites des promesses que vous pouvez dépasser. Le secteur de l'assurance a souvent fait ce travail à notre place. Ainsi, lorsque nous allons voir des clients, ils pensent que nous allons être un vendeur d'assurance. Mais en réalité, nous sommes là pour les éduquer et les gens le comprennent. Nous essayons donc de souligner que l'assurance n'est pas le seul moyen de payer l'impôt sur les successions.

Nous avons donc vu des cas de ce type après coup, soit lorsque des membres de la famille héritent d'une succession et qu'ils doivent vendre des actifs de leur père ou de leur mère pour payer l'impôt sur les successions. Lorsque Hemal parle de double et de triple imposition, la vente d'actifs en position de gain en capital entraînera un impôt sur les gains en capital en plus de l'impôt sur les successions.

Nous l'avons constaté. C'est une façon de faire. Cela peut s'avérer difficile, puisque les membres de la famille héritent d'un patrimoine qu'ils doivent démanteler pour le conserver. Il arrive souvent qu'on leur remette les clés d'un bolide sans qu'ils ne sachent toujours comment elle est arrivée là. Nous disons souvent qu'une famille peut s'endetter pour cela, il n'y a aucune raison pour qu'elle ne le fasse pas.

Et, vous savez, surtout si elles ne sont pas endettées à un taux élevé. Mais imaginez que vous deviez le faire l'année dernière, alors que tout le monde est habitué à des taux d'intérêt autour de 2 % et que nous sommes maintenant confrontés à des taux d'intérêt autour de 7 %. Ainsi, l'entreprise familiale et l'ensemble de la structure peuvent être très pénalisés par un endettement massif. Nous avons vu des cas où la famille disposait d'un patrimoine personnel suffisant pour payer l'impôt sur les successions.

Ils ont donc un compte de placement, un chalet et toutes sortes d'actifs qu'ils pourraient facilement vendre. Ils éviteraient la taxe sur l'extraction des dividendes. Mais ce n'est souvent pas la manière la plus efficace de le faire, bien que ce soit une option. Nous passons donc beaucoup de temps avec les clients pour leur faire comprendre que l'assurance est une option. Ce n'est pas la seule option. Par contre, en général, lorsque nous faisons les calculs, c'est la façon la plus efficace de procéder.

Nous essayons donc de couvrir, parfois, l'impôt sur les successions. Dans cet exemple, il y a trois enfants. Les parents peuvent dire que l'un des enfants est en train de reprendre l'entreprise et nous aimerions essayer d'être justes envers les deux autres. Nous utilisons souvent l'assurance et d'autres actifs pour créer une stratégie de péréquation, de sorte que la maison et le chalet puissent

aller à d'autres enfants et que l'entreprise reste entre les mains d'un enfant ou deux.

J'aime ça, et parfois ce sont les trois enfants. Il arrive que les enfants s'entendent très bien. Mais comme je l'ai dit plus tôt, chaque famille est unique. Il faut donc vraiment essayer de comprendre ce qui se passe. À qui cela s'applique-t-il lorsqu'il s'agit de payer l'impôt sur les successions? Il doit donc y avoir une structure de société, gelée ou non. Souvent, nous ne suspendons pas la planification de l'assurance, mais nous faisons appel aux conseillers fiscaux pour examiner la question du gel.

Beaucoup de nos clients entrepreneurs ne l'ont pas fait. Ils sont tellement occupés à gérer et à développer leur entreprise, qu'ils oublient de faire une bonne planification fiscale. Nous les aidons donc dans ce processus en leur proposant des changements, une planification fiscale et des informations générales. Et bien qu'il ne soit plus un fiscaliste en exercice, James sait comment cela fonctionne. Il fera donc appel à des conseillers pour l'aider dans cette tâche.

Il est toujours bon que les actifs de l'entreprise s'accroissent au fil du temps. Ce qui est intéressant, c'est que dans une situation de gel, nous devons souvent commencer à parler de la prochaine génération. Ainsi, si vous avez gelé la société, la génération qui monte est également imposée. Alors, comment couvrir cela? C'est beaucoup plus facile avec l'assurance vie.

Ainsi, lors de la distribution de la succession, si vous disposez de liquidités – elles ne sont pas lourdement imposées; vous pouvez résoudre de nombreux problèmes rapidement et il n'y a pas de risque lié à la synchronisation des marchés. Il y a beaucoup moins de risques. Ainsi, si vous êtes une grande famille de propriétaires immobiliers et que vous disposez d'un grand nombre d'actifs en position de gains en capital, qu'allez-vous vendre?

Comment allez-vous le vendre? Et si nous planifions et que nous ne vendons rien? C'est vraiment pour les familles qui planifient. Il nous incombe parfois de ralentir les entrepreneurs et de leur dire : « Écoutez, c'est à vous de gérer votre entreprise ». Et nous comprenons que tout se passe à un rythme rapide et que tout se passe très bien.

Mais laissez-nous y prendre part un peu. Laissez-nous porter le ballon un peu pour vous. Nous allons suivre vos objectifs, mais nous allons vous aider à franchir la ligne. Pour nous, il ne s'agit donc pas seulement d'une assurance, mais d'une assurance et de tout le reste. Et comment mettre en place ce dispositif de manière appropriée?
En conclusion, cela a beaucoup de sens, tant sur le plan personnel que du côté de la société. Il est évident que ce CDC rend la société plus attrayante. Mais comme nous l'avons montré, jusqu'à l'âge de 100 ans, l'assurance représentera beaucoup d'actifs à long terme. Et nous rappelons toujours à nos clients que presque aucun d'entre eux n'a besoin d'une assurance vie. Cependant, lorsque nous passons suffisamment de temps avec eux et qu'ils comprennent le rendement, le risque et la question fiscale, ils se rendent compte qu'ils n'en ont pas besoin, mais qu'ils pourraient en avoir besoin pour aider leur famille, simplifier leur succession et rendre les choses plus efficaces en général.

Nous avons donc de nombreuses conversations où les gens sont très sceptiques au départ et repartent très satisfaits, avec le sentiment d'avoir résolu un gros problème futur qu'ils n'arrivaient pas à formuler. Ils ne savent pas comment exprimer le fait qu'un des enfants n'héritera certainement pas de la société et l'autre en héritera, et c'est correct.

Alors, comment faire? Comment faire en sorte que vos enfants puissent encore fêter l'Action de grâce ensemble? Voilà pour la présentation. Parfait! Merci, Dan et James. Je voulais simplement accueillir les questions; n'hésitez pas à poser vos questions dans la section FAQ. Scott demande si vous avez une ventilation de l'impôt approximatif en fonction des options de planification?

Le report rétrospectif d'une perte est égal à 25 %, par exemple? Je vais peut-être aborder cette question, étant donné qu'elle est liée au taux d'imposition, et Dan et James pourront compléter. En règle générale, ce qui se passe, c'est qu'avec une liquidation et un report de pertes, on en revient à la composition sous-jacente des actifs et aux caractéristiques fiscales. Ainsi, dans le pire des cas, en supposant que nous ayons un taux de dividende non admissible et pas de CDC, nous envisageons un taux d'imposition effectif d'environ 47,74 %.

Avec un CDC en bonne et due forme, un report rétrospectif d'une perte sur rachat et l'application des règles de minimisation, nous obtenons environ 13,38 %. De plus, en appliquant la solution des 50 % pour éviter les règles de minimisation des pertes, ce qui préserve le CDC pour la génération suivante, nous nous retrouvons avec un taux d'imposition allant de 19,7 % – si vous avez un fonds de dividendes admissible ou un compte de revenu à taux général –, jusqu'à 23,7 %, ou plutôt 23,8 %, pardon. En somme, la solution des 50 % est appliquée à des dividendes non déterminés.

Quoi qu'il en soit, ça signifie que le report rétrospectif d'une perte sur rachat ouvre un large éventail de taux possible en fonction de la structure fiscale sous-jacente de la société. Voyons la prochaine question. « Quelle est la meilleure façon de... » [Dan l'interrompt] Oui, allez-y. Il nous est très utile de comprendre ce que le client essaie de faire et de collaborer avec ses conseillers sur ce qui se passe et ce qui existe actuellement.

C'est en obtenant le portrait le plus complet possible que nous pouvons offrir les conseils les plus appropriés. Parfait. Je pense que c'est le principal avec ce genre de

situations. Le fait est que nous présentons essentiellement diverses solutions. Comme les « pipelines » et les reports rétrospectifs de pertes. Mais en fin de compte, nous devons toujours revenir aux objectifs du client et à la meilleure manière de dépouiller les surplus.
C'est vraiment ce qu'il faut garder à l'esprit dans ce genre de cas. J'ai ici une question posée par Jason. « Quelle est la meilleure façon de profiter de la valeur de rachat d'un contrat d'assurance détenu par une entreprise? » Ce n'est pas un sujet que nous avons abordé aujourd'hui, mais pour bon nombre de nos clients entrepreneurs – comme beaucoup le savent sûrement –, il existe des stratégies très agressives, auxquelles nous ne touchons pas.

Si un client dispose d'une valeur de rachat et qu'il possède ce que nous appelons un « fonds de perspectives », par exemple. S'il considère acheter une nouvelle entreprise, ou investir dans quelque chose, et que son contrat d'assurance comporte une valeur de rachat, nous pouvons aller voir une banque, comme la Banque Manuvie, ou l'assureur lui-même pour obtenir une avance (un emprunt) garantie par la valeur de rachat de ce contrat.

L'avantage de ce scénario dans l'écosystème canadien est que, même si les taux sont actuellement élevés, peu importe le taux d'intérêt que vous payez, si vous empruntez pour investir en mettant une assurance vie en garantie, les intérêts sont déductibles. Et donc, nous avons toujours des clients qui ont recours au financement par emprunt, bien que très peu en fassent leur stratégie principale. Il y en a, mais le plus souvent, ils savent simplement que c'est une option.

Si le client souhaite saisir une occasion d'affaires en utilisant l'assurance, on aura une discussion à teneur strictement bancaire. S'il faut agir rapidement, nous nous adressons directement à la compagnie d'assurance, puis nous ferons appel à une banque dans un deuxième temps. Bon, la question suivante vient de Josué, qui est conseiller.

« Où trouvez-vous ces clients? Quelle est votre stratégie de marketing pour attirer des clients du monde des affaires? » Je dirais que lorsque James s'est joint à nous, il y avait déjà de nombreux mécanismes et processus en place qui nous demandaient beaucoup de temps, pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise. Et James m'a demandé : « Mais comment allons-nous trouver de nouveaux clients? »

À cela, j'ai répondu : « Ne t'en fais pas; je m'en occupe. » C'est la partie que je trouve la plus difficile à expliquer. Ce que je peux dire, c'est qu'il y en a beaucoup. Je suis constamment surpris par les réussites dont je suis témoin au Canada. Le pays peut sembler moins fertile que d'autres en ce sens, jusqu'à ce qu'on commence à rencontrer ces entrepreneurs.

Et ils sont légion. Donc, voilà. Dans notre cas, aucune stratégie de marketing n'est en place. Ce qui nous réussit, c'est d'arriver à très bien vendre nos services. Nous passons beaucoup de temps avec les clients et, comme nous vendons bien nos services, nous sommes parfaitement à l'aise au moment de l'exécution. Notre constat est qu'en conjuguant les efforts de ventes à l'efficacité des services rendus, nous obtenons du référencement de nos clients.

C'est donc en grande partie un résultat naturel découlant d'un service hors pair et d'une réponse humaine. Il y a aussi une part de hasard dans tout ça. Oui. Il nous a fallu beaucoup de temps pour devenir attrayants auprès des clients; beaucoup plus que ce que j'entrevoyais au départ. En quittant les services bancaires, je croyais que le secteur de l'assurance offrait une grande facilité, mais j'ai appris au fil du temps que j'avais tort. Il faut s'atteler au développement des affaires. Mais une fois que vous générez un certain magnétisme sur le marché, les occasions s'avèrent intéressantes. Je sais que ce n'est pas une réponse claire. James aimerait assurément que j'en aie une meilleure, mais ce n'est pas le cas... C'était vrai à l'époque. Maintenant, je me suis rendu à l'évidence. Oui, nous avons beaucoup de clients, mais nous collaborons aussi avec de nombreux conseillers qui nous consultent dans diverses situations. Entre autres, s'il y a un client pour qui ils veulent travailler et avec qui ils ont une excellente relation, mais dont la situation est devenue complexe, nous pouvons intervenir pour simplifier le tout.

D'autres conseillers nous confient ainsi des dossiers. Nous travaillons alors en collaboration, et tout se passe de façon très organique. Il y a donc un peu de tout ça. Reste que nous n'avons pas de véritable stratégie de marketing en place, aucune publication LinkedIn vantant nos mérites. Nous nous contentons de bien faire notre travail.

Kent a une question à poser. « Est-ce que cela fonctionne pour un professionnel dont la société de portefeuille détient 2 millions de dollars en placements, ou est-ce trop peu pour ce type de solution? » On en revient à la possibilité de réduire l'échelle de ces stratégies. Le montant que nous avons choisi aujourd'hui peut sembler élevé pour certains, mais si vous retournez voir le diagramme circulaire montré plus tôt, il sera pour 2 millions de dollars le même que pour 90.

Par conséquent, certains clients peuvent avoir des soucis d'accessibilité, mais le portrait global est le même. Les mêmes conséquences fiscales s'appliquent; le scénario reste identique. Vous le recommandez simplement pour un montant différent. En fin de compte, tout est une question d'objectifs. Si l'objectif premier correspond à ce que l'assurance peut accomplir pour votre portefeuille, alors c'est une solution sensée.

Nous avons même travaillé avec des professionnels qui étaient en fin de carrière. Ils avaient 2 millions de dollars dans leur société, mais aussi 8 millions de dollars dans

leur compte personnel. Leur maison était libre d'hypothèque, tout comme leur chalet, et ils avaient un compte de placements. Dans certains cas, nous avons même recommandé de transférer les avoirs de la société dans un contrat d'assurance vie.

Ce n'est pas une pratique courante. Mais ça peut convenir à certains clients. Nous avons eu une cliente qui possédait un immense ranch assujetti à une énorme dette fiscale, mais elle détenait aussi une vieille société professionnelle en marge et, grâce à celle-ci, nous avons pu couvrir la majeure partie de l'impôt à payer. Comme elle n'avait pas d'enfants, l'exemption d'impôt pour le legs d'une résidence principale ne s'appliquait pas, même pour le ranch.

Parfait. Prochaine question : « Si les parents souscrivent… » Pardon, c'est une question posée par Caleb. « Si les parents souscrivent un contrat d'assurance vie avec participation sur la tête de leurs enfants et qu'ils en sont titulaires, les conjoints des enfants peuvent-ils réclamer la valeur de rachat en cas de rupture du mariage? » Voulez-vous que je réponde à celle-ci? Je serais heureux de le faire.

D'accord. Je vais répondre à cette question. En résumé, tant que les parents sont propriétaires du contrat, les enfants, pas plus que les ex-conjoints des enfants, ne devraient pas y avoir droit. La question se pose une fois que le contrat est transféré à l'enfant. En fait, il s'agit d'un cas où il faut examiner la nature du transfert. S'il s'agit d'un don, ce qui est normalement le cas, il devrait être exclu aux fins du dossier de la dissolution du mariage.

Par contre, en théorie, si l'enfant effectue des rachats partiels du contrat pour financer des dépenses familiales, ces montants pourraient être intégrés dans le patrimoine familial. De façon générale, ça ne devrait pas être le cas tant que les parents en sont propriétaires. Une fois que l'enfant devient propriétaire, la valeur de rachat est exclue, sauf si elle est intégrée dans le patrimoine familial. C'est comme ça que ça fonctionne d'un point de vue sommaire.

Par ailleurs, si nous prenons un pas de recul, et que la fin du mariage est une préoccupation avant même que le mariage ait lieu, nous recommandons vivement à nos clients d'envisager des contrats matrimoniaux afin d'atténuer les risques associés à une éventuelle rupture du mariage et de s'en protéger. Qui plus est, l'un des actifs souvent cités dans le cadre du règlement d'un divorce est le contrat d'assurance vie.

Il s'agit donc d'une occasion parmi tant d'autres où il peut s'avérer intéressant de souscrire une assurance vie dès le départ ou en cours de route, en cas de rupture du mariage. Je ne sais pas si vous avez d'autres nuances à apporter, Dan et James? D'accord, excellent. Une réponse rapide en direct. J'ai ici un complément à la question posée par Jason.

Sa première question portait sur la meilleure façon de profiter d'un effet de levier ou de tirer profit de la valeur de rachat d'un contrat d'assurance détenu par une entreprise. Et voici sa question suivante : « Le retrait est-il imposé à titre de dividende? » Est-ce qu'il parle de toucher le capital? Imaginons que c'est le cas. Donc, il y aurait un contrat d'assurance vie détenu par une société, et Jason aimerait faire en sorte que ce soit le client lui-même qui obtienne le capital en question, et non la société.

C'est exact. Je pense que c'est l'option qu'il aimerait envisager ici. Dans les faits, si la société effectue l'emprunt et que l'argent est ensuite remis à un actionnaire en particulier, le montant est alors imposable comme dividende reçu par l'actionnaire.

D'un autre côté, il existe un moyen d'y arriver grâce à ce que nous appelons le « prêt accordé à l'actionnaire ». Personnellement, je n'en suis pas fervent, mais je sais que c'est possible. En somme, le prêt accordé à un actionnaire consiste à utiliser l'actif d'une société, soit le contrat d'assurance vie détenu par la société, pour y adosser un prêt personnel. De cette façon, ce qui finit par se produire, c'est que vous obtenez l'argent sous la forme d'un prêt libre d'impôts. Toutefois, si celui-ci est utilisé à des fins de consommation, vous perdez la déductibilité des intérêts.

Lorsque les sommes empruntées servent à verser un dividende de la société, la déduction pour les intérêts peut alors être appliquée. L'autre élément du casse-tête est que le fait d'utiliser un élément d'actif de la société pour garantir un prêt personnel peut poser problème du point de vue fiscal en tant qu'avantage potentiel à l'actionnaire.

Je dirais que c'est là que les choses se gâtent, bien qu'on parle généralement de 1 à 2 %. C'est le genre de cas où, de manière générale, il importe de tout structurer correctement et d'effectuer les paiements à la société conséquemment. Sinon, vous pourriez vous retrouver avec un avantage à l'actionnaire toute la vie durant. Par ailleurs, au décès, des avantages à l'actionnaire peuvent apparaître si le cycle fiscal approprié n'est pas suivi, dans le sens où le capital-décès est versé à la société pour ensuite en être retiré graduellement.

Il y a donc un certain nombre d'étapes à suivre pour faire preuve de prudence. L'autre enjeu lorsqu'un prêt est accordé à l'actionnaire est qu'en définitive, il peut donner lieu à une augmentation des gains en capital, ce qui pourrait abaisser le crédit net associé au CDC après le remboursement du prêt. Pour toutes ces raisons, personnellement, je ne suis pas fervent de l'emprunt par un actionnaire, sauf si la situation particulière d'un client me pousse à l'envisager sérieusement.

Je ne sais pas. Dan et James, aimeriez-vous apporter certaines nuances en fonction de vos expériences en la

matière? Je sais que ces stratégies sont contestées. Certaines ont été mises en place à une échelle jamais vue auparavant au Canada, et elles sont vigoureusement remises en cause par l'ARC. Personnellement, je ne le ferais pas. Comme tu le mentionnais, dans certains cas, par exemple si un client a besoin de liquidités pendant un an ou deux, cette solution peut avoir du sens.

Mais comme stratégie permanente ou comme stratégie d'investissement? Nous n'irions pas là. Parfait. On a reçu une autre question. Je crois qu'il s'agit encore de fiscalité. « J'ai deux clients âgés de 75 ans qui possèdent 2,5 millions de dollars dans leur ancienne société d'exploitation agricole. Le comptable suggère l'aliénation entre vifs. Je n'en vois pas l'utilité.

Est-ce que quelque chose m'échappe? » La réponse est simple et concerne surtout les plus récentes normes fiscales, notamment, pour ceux qui y ont prêté attention, les changements à la règle générale anti-évitement (RGAÉ) qui ont été proposés. Ce qui pourrait être introduit, dans le cadre de la RGAÉ, est une analyse de la substance économique. Dans les notes explicatives relatives à ladite analyse de la substance économique, les transactions entre vifs sont précisément identifiées comme susceptibles d'être soumises à la RGAÉ.

L'une des répercussions observées sur le marché – et nous allons probablement le constater d'ici le 31 décembre –, est que les fiscalistes mettent les stratégies de dépouillement des surplus de l'avant et vont même jusqu'à les promouvoir très fortement. La raison derrière cela est simple : ils cherchent à être soumis aux anciennes dispositions de la RGAÉ plutôt qu'aux nouvelles.

Ainsi, il y a moins de risques que leur stratégie soit contestée. J'éprouve certaines réserves par rapport à ça. Tout d'abord, du point de vue de la Loi de l'impôt, l'intérêt de ce genre de structure est de pouvoir en retirer un taux d'imposition sur le gain en capital plutôt que sur les dividendes. Ainsi, à l'heure actuelle, avec une stratégie de « pipeline », le taux d'imposition effectif est de 29 % alors qu'il est de 47 % pour un dividende reçu.

Voici ce qui me dérange dans cette stratégie : tout d'abord, si le client n'a pas besoin d'argent, il existe de meilleures options de dépouillement, notamment l'assurance vie détenue par la société que Dan et James nous ont présentée. Il faut se demander s'il convient d'opter pour une structure non testamentaire et de payer de l'impôt à l'avance alors qu'il serait possible de bénéficier plutôt du report d'impôt sur les 2,5 millions de dollars et des modalités d'imposition du CDC.

Dan et James, à 75 ans, est-ce difficile de souscrire une assurance vie? Avez-vous des conseils pour les clients de cet âge? C'est du cas par cas. Bien sûr, c'est plus facile pour un contrat conjoint payable au second décès que pour un contrat individuel, mais il n'y a aucune garantie. Je soulignerais tous les risques de refus potentiels au cours du processus de souscription en disant que nous allons tenter le coup.

Souscrire une assurance vie est assurément une option. Se découvrir un problème de santé est aussi une option, et peut s'avérer une bonne chose. Ça peut devenir une assurance maladie gratuite. Nous avons accompagné de nombreux clients de cet âge dans le processus de souscription; certains se sont qualifiés, d'autres non. Nous insistons donc sur le fait que ça pourrait ne pas fonctionner.

Dans le cas d'une assurance vie conjointe payable au second décès, nous soulignons toujours le fait que ça peut fonctionner même si l'un d'eux est refusé. Il faut tout de même les préparer à recevoir une lettre de refus de l'assureur. Je m'efforcerais de préparer mentalement les clients à toutes les éventualités, puis je tenterais le coup. Ça demeure relatif. Dans le cas présent, si la société représente la totalité de leurs futures liquidités, comme nous en parlions plus tôt, tout investir dans un contrat d'assurance vie n'aurait aucun sens.

S'ils disposent d'une autre source de revenus importante et peuvent obtenir de l'argent ailleurs, alors l'assurance peut être plus substantielle. Autrement, s'il s'agit d'investir une partie des sommes détenues par la société, et non l'intégralité, l'option est valide. Parfait. Merci. Caleb a un complément de question.

« Si la société de portefeuille finance et détient la police pour les enfants, les valeurs de rachat seront-elles toujours protégées en cas de rupture du mariage, ou pas? » Ça se rapporte donc à la question précédente sur la fin du mariage. Dans ce cas-ci, ma réponse est la suivante : il faut analyser le tableau dans son ensemble, et comprendre ce que les parents essaient d'accomplir. Plusieurs variables peuvent changer la donne ici : si les parents détiennent une assurance vie sur la tête d'un enfant et que ce contrat est ensuite transféré à l'enfant, il s'agira d'un transfert à imposition différée.

Il existe donc une règle fiscale très favorable concernant la propriété des contrats d'assurance d'enfants, sur la tête des enfants ou des petits-enfants. En général, en raison de cette règle, nous allons souvent préférer opter pour un contrat détenu par un particulier. Cela dit, dans le contexte d'une société, on en revient à la question de savoir quelle est l'histoire de cette entreprise?

Les enfants sont-ils déjà actionnaires de la société, directement ou indirectement par le biais d'un gel? Quand je parle de gel, il peut s'agir d'une fiducie familiale qui détient des actions ordinaires et dont les enfants sont les bénéficiaires. Pour en revenir à l'essentiel de cette question, si la société de portefeuille est titulaire des contrats, il faut se demander si la valeur des actions gelées est comprise dans le calcul des biens familiaux nets des enfants.

Dans les faits, lorsque les enfants possèdent directement les actions ordinaires, ce sera souvent le cas. Tout dépend de la structure du gel, mais la réponse sera probablement affirmative. Si les actions sont détenues par l'intermédiaire d'une fiducie familiale, et ça me fait penser à l'affaire Siegel qui remonte peut-être à une dizaine d'années, il a été établi que même si la fiducie familiale est discrétionnaire, ultimement, le bénéficiaire doit inclure sa quote-part dans la fiducie.

Par conséquent, s'il y a sept bénéficiaires, un septième de la valeur devra être comptabilisé aux fins du dossier de la dissolution du mariage. Voilà pourquoi je pense que le principal à retenir ici est qu'il faut un contrat de mariage en bonne et due forme.

Si celui-ci est rédigé correctement, ça pourra contribuer à atténuer bien des risques associés à une rupture éventuelle. J'ai maintenant un complément à la question posée par Sudhir. « Si l'enfant marié reçoit le capital-décès, le conjoint y a-t-il droit? » Donc, si un enfant marié perçoit un capital-décès, est-ce que son époux ou épouse peut réclamer cet argent?

La réponse simple à cette question serait que tant que l'argent est gardé séparément et non mélangé aux biens familiaux, il est protégé. Ça change dès qu'il est mélangé aux biens d'autres membres de la famille. Supposons, par exemple, que l'enfant ait contracté un prêt hypothécaire et qu'il reçoive une prestation de décès de 500 000 $. S'il utilise cet argent pour rembourser le prêt hypothécaire, celui-ci est de facto inclus dans le patrimoine familial net.

En fin de compte, la question demeure de savoir comment cet argent sera utilisé. Sera-t-il conservé séparément, tout comme les revenus générés, à l'écart du reste de la famille? Ou bien sera-t-il mis en commun? S'il y a mise en commun, nous nous retrouvons soudain devant une situation où les fonds doivent être inclus dans le calcul des biens familiaux nets.

Pour résumer, le contrat de mariage est essentiel. Il permet d'atténuer les risques liés à toutes ces questions. Donc, nous avons répondu à toutes les questions reçues jusqu'à présent. Dan et James, avez-vous un mot de la fin à partager avec l'auditoire avant de conclure? Je crois que c'était un exemple parfait.

Hemal est fiscaliste, alors que nous sommes spécialistes en assurance. Hemal s'y connaît aussi en assurance, mais il est aussi fiscaliste. Durant la planification de ce webinaire, Hemal a demandé s'il pouvait intervenir spontanément, et notre réponse a été « oui » tout de suite. En tant que fiscaliste, il se devait d'intervenir chaque fois que l'envie lui en prenait. Plus nous arrivons à collaborer entre spécialistes de l'assurance et fiscalistes, plus les clients s'en trouveront gagnants au final.

Tout à fait. Sur ce, je vous remercie, Dan et James, de vous être joints à nous aujourd'hui. À Gestion privée Manuvie, nous comprenons l'importance de maximiser le revenu et de préserver le patrimoine tout en réduisant au minimum l'incidence de l'impôt sur vos gains. En plus de la gestion de placements, Gestion privée Manuvie offre l'accès à des actifs privés à raison de montants minimaux moins élevés, des services de planification financière, fiscale et successorale, et une gamme complète de services bancaires privés.

Nous espérons que le webinaire d'aujourd'hui s'est avéré instructif. Pour en apprendre davantage au sujet des stratégies présentées ou sur la plateforme Gestion privée, n'hésitez pas à communiquer avec votre conseiller en placement ou avec un membre de l'équipe Gestion privée Manuvie. Sur ce, je vous remercie de votre participation. Au plaisir de vous revoir lors de notre prochain webinaire. Merci à tous!

Destiné aux conseillers canadiens et aux investisseurs qualifiés. Les services de Gestion privée Manuvie sont réservés aux investisseurs qualifiés canadiens. Renseignements en date du 28 novembre 2023, sauf indication contraire. La présente vidéo a été préparée à titre informatif seulement et ne doit pas être considérée comme un conseil financier, juridique ou autre, et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part de Gestion privée Manuvie, à acheter ou à vendre tout placement ou autre produit particulier, et n'indique pas une intention d'effectuer une opération. Les placements comportent des risques, y compris un risque de perte du capital. Les marchés des capitaux sont volatils et peuvent considérablement fluctuer sous l'effet d'événements liés aux sociétés, aux secteurs et à l'économie, à la politique, à la réglementation et aux marchés. Ni Gestion privée Manuvie ni toute autre société appartenant au groupe Société Financière Manuvie (« SFM ») n'agit à titre de conseiller ou de fiduciaire pour tout destinataire du présent enregistrement, sauf si convenu autrement par écrit. Ni Gestion privée Manuvie, ni ses sociétés affiliées, ni leurs administrateurs, dirigeants et employés n'assument de responsabilité pour quelque perte ou dommage direct ou indirect, ou quelque autre conséquence que pourrait subir quiconque agit sur la foi des renseignements du présent document. Rien dans ce document ne constitue un conseil en matière de placement ou d'ordre juridique, comptable, fiscal ou autre, une déclaration selon laquelle tel placement ou telle stratégie convient à votre situation particulière ni une recommandation s'adressant personnellement à vous. Gestion privée Manuvie ne donne pas de conseils d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous conseillons de consulter votre propre conseiller juridique, comptable ou autre avant de prendre une décision financière. Les investisseurs éventuels doivent demander conseil à des professionnels avant de prendre des décisions de placement. Toutes les opinions exprimées se fondent sur des sources jugées fiables et de bonne foi et aucune garantie, expresse ou implicite, ne peut être donnée quant à leur exactitude et à leur exhaustivité.

Les renseignements fournis dans la présente vidéo, y compris les énoncés concernant les tendances des marchés des capitaux, les événements à venir, les objectifs, les stratégies de gestion ou d'autres prévisions sont fondés sur la conjoncture des marchés, qui changera au fil du temps. Ces renseignements peuvent changer à la suite d'événements ultérieurs touchant les marchés ou pour d'autres motifs. Ces événements peuvent se réaliser ou non, et la réalité quant aux résultats pourrait en être très éloignée. Cette vidéo peut contenir des déclarations prospectives relatives aux marchés, aux portefeuilles modèles et aux rendements. Ces déclarations ne sont pas garantes du rendement futur. Elles présentent des incertitudes et des risques inhérents aux composantes d'un portefeuille individuel et aux facteurs économiques en général, et il est possible que les attentes, prévisions, projections et autres déclarations prospectives ne se réalisent pas. Gestion privée Manuvie demande de ne pas accorder une confiance indue à ces déclarations, car plusieurs facteurs sont susceptibles de modifier de manière substantielle les résultats et événements explicitement ou implicitement présentés dans ces déclarations prospectives. Ces facteurs incluent notamment les conditions générales économiques, politiques et des marchés au Canada, aux États-Unis et à l'échelle mondiale, les taux d'intérêt et de change, les marchés boursiers et financiers mondiaux, la concurrence commerciale, les changements technologiques, la modification des lois et règlements, et les catastrophes. Gestion privée Manuvie vous encourage à vous pencher sur ces facteurs et d'autres critères attentivement avant de prendre une décision de placement. Si vous avez des questions, veuillez communiquer avec un représentant de Gestion privée Manuvie.

Gestion privée Manuvie est une division de Gestion de placements Manuvie limitée et de Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services de placement sont offerts par Gestion de placements Manuvie limitée ou par Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services et les produits bancaires sont offerts par la Banque Manuvie du Canada. Les services de gestion de patrimoine et de planification successorale sont offerts par Gestion de placements Manuvie limitée. Manuvie, Gestion privée Manuvie, le M stylisé et Gestion privée Manuvie & M stylisé sont des marques de commerce de La Compagnie d'assurance-vie Manufacturers et sont utilisées par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence. Ces renseignements ne remplacent pas le processus « Bien connaître son client », l'analyse de la pertinence d'un produit pour un client donné et de ses besoins ni aucune autre exigence réglementaire.