

Plan d'héritage intergénérationnel (de parent à enfant)

CULTIVER LES RÊVES, BÂTIR L'AVENIR



Assurances

Vie • Santé • Retraite

Qu'est-ce que le plan d'héritage intergénérationnel?

Le **Plan d'héritage intergénérationnel** est une stratégie financière flexible qui vous permet d'assurer la sécurité financière future de votre enfant en vous procurant un contrat d'assurance vie avec valeur de rachat sur sa vie. Au fil du temps, la valeur de rachat augmente¹ et lui offre une source de financement efficace, à utiliser quand il en aura besoin. Le moment venu, vous pouvez transférer la propriété du contrat avec report d'impôt à votre enfant en utilisant un roulement de contrat intergénérationnel en vertu des règles fiscales. Ce plan vous permet de garder le contrôle de votre actif et vous donne la flexibilité de décider si le contrat doit être transféré à votre enfant de votre vivant ou après votre décès.

Ce plan vous permet également de protéger l'assurabilité de votre enfant². En grandissant, l'enfant peut compter sur une assurance vie pour protéger financièrement ses proches. Le contrat d'assurance vie peut l'aider à rembourser ses emprunts personnels, comme une hypothèque, un prêt auto, etc. Lorsqu'il sera plus âgé, cette assurance vie permanente prépayée pourra être utilisée pour payer les frais de sa succession tels que l'impôt, l'administration de celle-ci et les frais juridiques qui y sont reliés.

¹ Les valeurs de rachat du contrat d'assurance vie permanente augmenteront à l'abri de l'impôt tant qu'elles resteront à l'intérieur du contrat d'assurance.

² L'assurance vie pourra rester en vigueur tant que les primes sont payées ou que le contrat est payé entièrement.

Fonctionnement

Vous utilisez des fonds qui seraient autrement investis dans vos placements imposables et d'autres actifs liquides disponibles pour vous procurer un contrat d'assurance vie avec valeur de rachat sur la vie de votre enfant. Le contrat fait alors partie de l'héritage que vous prévoyez laisser à votre enfant, de sorte que les paiements de primes redirigent une partie de cet héritage prévu vers un contrat d'assurance vie exonéré d'impôt. Vous pouvez ainsi effectuer un transfert de patrimoine intergénérationnel au profit de votre enfant. En plus, le fardeau fiscal de vos placements imposables sera allégé de votre vivant. Le moment venu, vous pouvez transférer la propriété du contrat avec report d'impôt à votre enfant en utilisant un roulement de contrat intergénérationnel³ en vertu des règles fiscales.

³ Roulement de contrat intergénérationnel : Lorsque le preneur d'un contrat d'assurance vie le transfère de son vivant sans contrepartie ou à son décès par la désignation d'un preneur subrogé, soit un « enfant » au sens de l'impôt, et que cet « enfant » est la seule personne dont la vie est assurée en vertu du contrat, le transfert est réputé avoir lieu au coût de base rajusté du contrat. Il en résulte un roulement à imposition différée à l'enfant. Toutefois, le roulement intergénérationnel du contrat ne s'appliquera généralement pas si un intérêt dans un contrat d'assurance vie est transféré à un enfant en vertu des dispositions du testament du preneur du contrat à une fiducie au profit d'un enfant si celui-ci n'est pas la seule personne assurée par ce contrat lors du transfert ou qu'il verse une contrepartie au moment où il a lieu. Consultez le paragraphe 148(8) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* pour plus de détails.





Étape 1 Achat du contrat

Le parent achète le contrat et paie la prime. L'enfant est la personne assurée.



Étape 2 Pendant la vie ou au décès du parent

Le parent peut, à sa discrétion, transférer la propriété du contrat à l'enfant à sa majorité ou à une date ultérieure.



Étape 3 L'enfant devient le preneur

L'enfant a accès aux valeurs de rachat*.

* L'accès aux valeurs de rachat du contrat sous forme d'avance sur police ou de rachat total ou partiel entraîne généralement une disposition du contrat et peut générer un gain sur contrat imposable.

Étude de cas⁴

Benoît et Samantha ont 35 ans et sont les fiers parents d'Olivia, qui est en bonne santé. Ils habitent avec elle à Montréal, au Québec.

Ils ont déjà établi un régime enregistré d'épargne-études (REEE) et possèdent suffisamment d'assurance vie pour couvrir les études d'Olivia.

Après avoir discuté avec sa conseillère professionnelle, Samantha a déterminé qu'il serait possible de mettre de côté 10 000 \$ par année pendant les vingt prochaines années pour assurer la sécurité financière future d'Olivia.

Voici ce qu'elle aimerait :

- Réduire la complexité fiscale de son vivant et à son décès.
- Éviter les coûts et les délais associés à l'administration de la succession.
- Conserver le contrôle sur le contrat jusqu'à son transfert à Olivia, selon sa préférence.
- Faire un cadeau évolutif à Olivia, qu'elle pourra utiliser de différentes façons tout au long de sa vie.

Deux choix s'offrent à Samantha :

APPROCHE TRADITIONNELLE

Verser 10 000 \$ dans un compte imposable pendant 20 ans.

Portefeuille : Équilibré

Actif	Répartition	Taux de rendement
Placements à court terme	5 %	2,3 %
Placements en titres à revenu fixe	35 %	3,2 %
Placements en actions	60 %	6,2 %

Investissement total sur 20 ans :
200 000 \$ (10 000 \$ par année)

PLAN D'HÉRITAGE INTERGÉNÉRATIONNEL

- Investir 10 000 \$ dans une assurance vie entière Patrimoine bonifié payable 20 ans.
- Preneuse : Samantha
- Preneuse subrogée : Olivia
- Personne assurée : Olivia (0 an)
- Bénéficiaire : Samantha

⁴ Étude de cas en date du 1^{er} juillet 2024. Cette illustration est basée sur une femme ayant 0 an, taux régulier et un domicile au Québec. Prime annuelle actuelle de 10 000 \$ payable pendant 20 ans pour l'assurance vie entière avec participation Patrimoine bonifié payable 20 ans. Option de participation avec bonifications d'assurance libérée avec couverture d'assurance initiale de 964 182 \$. Les valeurs de rachat sont basées sur le barème des participations actuel. Des modifications futures sur le plan du rendement, de la législation fiscale et des politiques administratives pourraient avoir une incidence sur ces renseignements. Hypothèses : Samantha habite au Québec et son taux d'imposition marginal est de 53,53 %. Un taux d'inclusion de 50 % s'applique pour le gain en capital imposable au fil des ans.

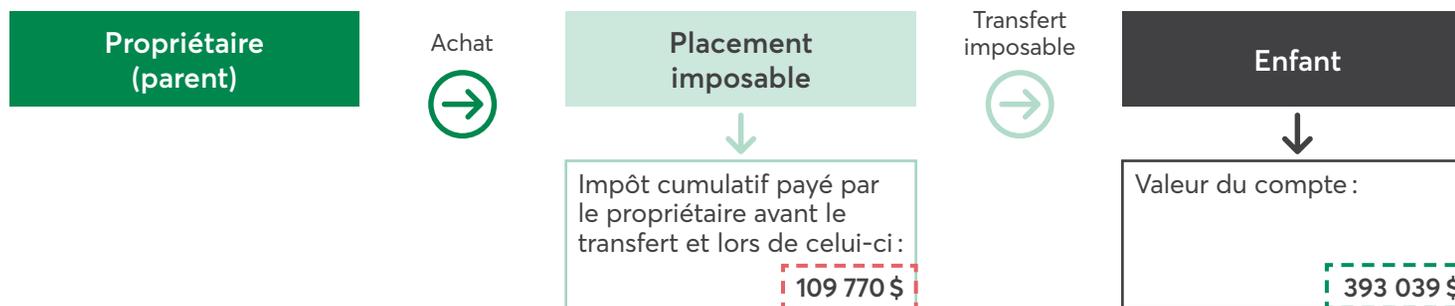
COMPARAISON DES DEUX APPROCHES

Objectif	Âge de Tanya	Approche traditionnelle (valeur au transfert)	Plan d'héritage générationnel (valeur au transfert)	
		Valeur du compte	Valeur de rachat totale (avant impôts)*	Capital-décès total*
Acheter une maison ou un immeuble locatif	35	461 734 \$	590 323 \$	3 003 907 \$
Démarrer une entreprise	45	638 974 \$	1 114 034 \$	4 105 869 \$
Compléter son revenu de retraite	65	1 223 826 \$	3 655 459 \$	7 437 970 \$

* Selon le taux de dividende en vigueur au 1^{er} juillet 2024.

COMPARATIF : TRANSFERT LORSQUE LEUR FILLE OLIVIA ATTEINT 30 ANS

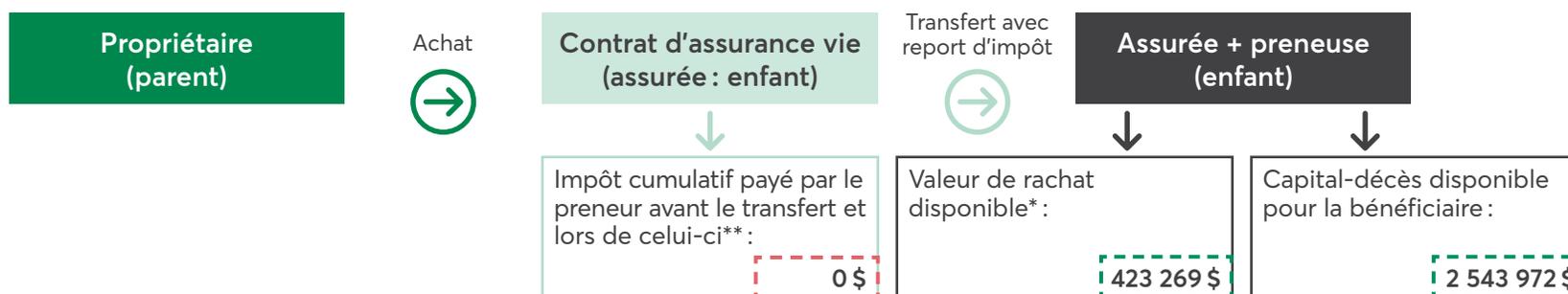
Placement imposable – Transfert de compte



* L'accès aux valeurs de rachat du contrat sous forme d'avance sur police ou de rachat total ou partiel entraîne généralement une disposition au contrat et peut générer un gain sur contrat imposable.

** En supposant que le preneur ne touche aucune participation sur le contrat.

Plan d'héritage générationnel – Transfert de contrat





Les commentaires fiscaux sont d'ordre général et se basent sur les lois et les politiques administratives publiées par les autorités fiscales en date de cette publication, mais ne couvrent pas toutes les situations possibles. Des modifications futures à la législation fiscale et aux politiques administratives pourraient avoir une incidence sur ces renseignements. Desjardins Assurances n'entend pas donner des conseils juridiques, fiscaux ou comptables à sa clientèle actuelle et potentielle. La clientèle devrait consulter leurs conseillères et conseillers juridiques, fiscaux ou comptables pour obtenir un avis relatif à leur situation.

Les avantages présentés dans cette présentation sont fondés sur un ensemble d'hypothèses qui changent certainement au fil du temps et qui peuvent ou non être obtenues en fonction du rendement réel. Aucune garantie ne peut être donnée quant à l'applicabilité des

hypothèses utilisées. Les hypothèses qui peuvent être influencées par les résultats dans la réalité peuvent inclure, sans s'y limiter, un ou plusieurs des éléments suivants s'il y a lieu : le montant et le moment des dépôts dans les contrats d'assurance vie; les taux d'imposition; les taux d'intérêt; l'utilisation des dividendes sur les contrats, des échelles de crédit de performance; l'inflation; le traitement fiscal qui s'applique au contrat d'assurance vie; l'impôt sur le revenu, les dividendes et les gains en capital. Si les résultats obtenus dans la réalité sont moins favorables que ce qui est indiqué dans la présentation du concept et dans l'illustration du produit d'assurance vie qui y est jointe, les valeurs de rachat au moment du transfert de contrat pourraient être inférieures aux prévisions.

Desjardins Assurances désigne Desjardins Sécurité financière compagnie d'assurance-vie. Desjardins^{MD}, Desjardins Assurances^{MC}, les marques de commerce comprenant le mot Desjardins et leurs logos sont des marques de commerce de la Fédération des caisses Desjardins du Québec, employées sous licence. 200, rue des Commandeurs, Lévis (Québec) G6V 6R2 / 1 866 647-5013. desjardinsassurancevie.com

 **Desjardins**
Assurances
Vie • Santé • Retraite