

Concept de création de richesse pour les particuliers —

**Une stratégie permettant de maximiser la valeur de
son patrimoine : segment des clients aisés**

Une solution fiscalement avantageuse pour bâtir et transférer le patrimoine



- *Les renseignements qui suivent sont présentés à titre informatif seulement. Ni les présentateurs ni Desjardins Assurances n'ont été engagés pour offrir des conseils juridiques, fiscaux ou professionnels de quelque autre nature que ce soit.*
- *Personne ne devrait agir en se basant sur les exemples et les renseignements ci-joints sans avoir au préalable examiné méticuleusement sa situation juridique et fiscale en compagnie des conseillers professionnels appropriés.*

AU PROGRAMME

1. **Comprendre la création de richesse**
2. **Études de cas**
3. **Conclusion**

La création de richesse c'est ...

Maximiser son patrimoine...

- Par l'accumulation d'un patrimoine important après impôt
- Par le transfert de fonds investis dans des placements imposables pour acheter de l'assurance et ainsi obtenir un rendement supérieur
- Par l'utilisation judicieuse de liquidités disponibles



C'est une solution haut de gamme qui entraîne la création d'un patrimoine immédiat pour les bénéficiaires à la suite du décès de l'assuré

Comment cette stratégie fonctionne-t-elle?

Réduction du fardeau fiscal

- Une partie des placements imposables est utilisée pour financer un contrat d'assurance vie avec participation
- L'assurance vie avec participations permet d'accroître le montant payable au décès et des valeurs de rachat au fil du temps
- Les valeurs dans le contrat seraient plus stables que certains autres types d'actifs



Une solution qui rend ce type d'investissement très intéressant

À qui s'adresse cette stratégie?



Adulte : 35 à 60 ans

Client aisé

Pré aisé ou fortuné

- Qui veut bénéficier d'une alternative d'investissement aux régimes enregistrés parce que leur plafond de contribution est atteint
- Qui dispose de liquidités non nécessaires pour maintenir leur rythme de vie
- Qui cherche des options souples et garanties
- Qui désire accéder rapidement à des liquidités en cas d'urgence
- Qui souhaite léguer un héritage libre d'impôt à leurs proches
- Qui a des besoins d'assurances
- Qui est en bonne santé et est admissible à l'assurance vie

APPROCHE DE VENTE

Voici quelques
questions à poser à
votre client

1. Votre taux d'imposition est-il élevé? Voulez-vous réduire votre facture fiscale?
2. Avez-vous atteint le plafond de cotisation à votre REER et CELI?
3. Détenez-vous des placements non enregistrés, comme des CPG, qui ne s'accroissent pas à l'abri de l'impôt?
4. Pensez-vous utiliser la totalité de vos placements de votre vivant?
5. Souhaitez-vous avoir la possibilité d'accéder rapidement à des liquidités en cas d'urgence?
6. Désirez-vous léguer un héritage libre d'impôt à vos bénéficiaires?
7. Avez-vous besoin d'une planification successorale?



Si la réponse à ces questions est OUI, la création de richesse pourrait être une solution intéressante pour vos clients

Le concept de création de richesse peut être utilisé avec les produits suivants;

- L'assurance vie avec participation : payable 10 ans, 20 ans et payable à vie
- L'assurance vie universelle : Temporaire à 100 ans
- La vie entière garantie; T100, payable 10 ans, 15 ans, 20 ans, payable à 65 ans et payable à 100 ans

AU PROGRAMME

1. Comprendre la création de richesse
2. Études de cas
3. Conclusion

ÉTUDE DE CAS – Sébastien Rioux

ÉTUDE DE CAS

Sébastien Rioux



Non-fumeurs
En très bonne santé
En union de fait
depuis 8 ans



Sébastien Rioux

41 ans

Infirmier spécialisé
en cardiologie

Guillaume David

42 ans

Médecin spécialiste
en cardiologie

ÉTUDE DE CAS

Sébastien Rioux et Guillaume David

Leurs besoins

- i** ■ Ils disposent de 12 500 \$ de fonds à investir par année
- Ils sont en bonne santé
- Ils sont capables de justifier un besoin d'assurance vie conséquent



• Ils désirent payer moins d'impôt sur les revenus de placement étant donné qu'ils maximisent déjà leurs REER et leurs CELI

- Ils veulent maximiser la valeur nette du patrimoine qu'ils lègueront au deuxième décès à leurs enfants
- Ils souhaitent avoir recours à un véhicule de croissance fiscalement avantageux



Pourquoi l'assurance vie avec participation convient-elle à Sébastien et Guillaume?

- Diversification du portefeuille d'investissement
- Croissance de la valeur de rachat fiscalement avantageuse de la police
- Croissance de la prestation de décès
- Liquidité

**Création
de richesse**

Assurance

vie avec

participation

Patrimoine
bonifié –
payable
20 ans



Montant
d'assurance : 500
000 \$
conjoint dernier
décès



Preneur/bénéficiaire :
Sébastien Giroux
et Guillaume David



Conjoint
dernier décès



PUA

Option de dividende
: bonifications
d'assurance libérée

Taux d'illustration :
scénario de
participation
actuel



Protection : Vie entière payable 20 Patrimoine bonifié 500 000 \$

Illustration 1
+
Fermer onglets X

Clients
Produits
Résultats
Rapport
Stratégies

Enregistrer

Assurance vie avec participation

Date d'établissement 22-12-2020

Protection 1

Catégorie de protection
Vie permanente

Type de protection
Conj. dern. décès

Assuré(s)
Sébastien Rioux
Guillaume David

+ Ajouter un assuré

Protection
Vie entière payable 20 ans - Patrimoine bonifié

Montant Surprime Transfo. ?
500 000 \$
▼

Assuré(s)	Sexe	Âge ?	Taux
Sébastien Rioux	H	41	P
Guillaume David	H	42	P

Équivalence ?

Sexe	Âge	Taux
H	34	P

Vue sommaire ?

Fréquence annuelle ▼

Prime
12 375,00 \$ / an

Si la fréquence de la prime était mensuelle
1 113,75 \$

	Montant	Prime / an
Sébastien Rioux		12 375,00 \$
Guillaume David		
Conj. dern. décès		
H / 34 / P		
VEP 20 ans	500 000 \$	12 375,00 \$
Patrimoine		
BAL		



Enregistrer

Utiliser le bouton
Stratégie pour accéder
au concept

Assurance vie avec participation

Protection 1

Catégorie de protection

Vie permanente

Protection

Vie entière payable 20 ans - Patrimoine bonifié

Type de protection

Conj. dern. décès

Montant

500 000 \$

Surprime



Transfo. ?



Assuré(s)

Sébastien Rioux

Sexe

H

Âge ?

41

Taux

P

Guillaume David

H

42

P

Ajouter un assuré

Équivalence ?

Sexe

H

Âge ?

34

Taux

P

Options de participation

- Bonifications d'assurance libérée (BAL) ?
- Supplément d'assurance ?
- Réduction de la prime annuelle ?
- Remise en argent ?
- Participations en dépôt ?

Résumé

Fréquence annuelle

Prime

12 375,00 \$ / an

Si la fréquence de la prime était mensuelle 1 113,75 \$

	Montant	Prime / an
Sébastien Rioux Guillaume David Conj. dern. décès H / 34 / P		12 375,00 \$
VEP 20 ans Patrimoine BAL	500 000 \$	12 375,00 \$

Illustration 1



Clients

Produits

Résultats

Rapport

Stratégies

Concepts

Sélectionnez ...

Aisés

Création de richesse (Assurance vie avec participation)

Création de richesse (Assurance vie permanente)

Création de richesse (Assurance vie universelle)

Don planifié d'une nouvelle assurance vie

Priorité santé enfant

Régime de retraite assurée (RRA)

Rente assurée

Employé de la construction au Québec

Complément à la protection de la CCQ (SOLO Assurance salaire ou Proprio)

Propriétaires d'entreprise

Création de richesse pour entreprise (Assurance vie avec participation)

Création de richesse pour entreprise (Assurance vie permanente)

Régime exécutif de santé (RES)

Choisir Création de richesse (assurance vie avec participation) dans le menu déroulant

Cliquer sur Exporter

 Exporter vers Excel



Concepts

Création de richesse (Assurance vie avec participation)

Le concept Création de richesse démontre au membre-client que l'assurance vie avec participation est une solution fiscale avantageuse pour bâtir et transférer le patrimoine. Il s'adresse aux membres-clients ayant maximisé leurs cotisations aux régimes enregistrés et nécessitant une planification successorale. Utilisez le concept pour illustrer la croissance du montant payable au décès, grâce aux participations accordées, en le comparant avec un placement imposable.

L'illustration du concept peut être faite avec l'une des deux options de participation suivantes : Bonifications d'assurance libérée ou Supplément d'assurance.

 Exporter vers Excel

Cliquer sur pour exporter vers Excel

Cliquer sur le document

Vue sommaire ?

Fréquence annuelle

12 375,00 \$ / an

1 113,75 \$

Montant Prime / an

Sam Bacon 12 375,00 \$

Travis Anderson

Conj. dem. décès

H / 34 / P

VEP 20 ans 500 000 \$ 12 375,00 \$

Patrimoine

BAL

Enregistrement automatique Création de richesse (Assurance)

Fichier **Accueil** Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage

Coller Police Arial 10 A A Renvoyer à la ligne automatiquement Fusionner et centrer

AVERTISSEMENT DE SÉCURITÉ Un contenu actif a été désactivé. Cliquez pour afficher plus d'informations.

A1

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1																											
2																											
3																											
4																											
5																											
6																											

Desjardins
Assurances
Vie • Santé • Retraite

Création de richesse
Assurance vie avec participation

Activer le contenu pour télécharger les données de votre client

Informations

Préparé pour

Produit Assurance vie avec participation

Catégorie de protection Vie permanente

Type de protection Conj. dem. décès

Protection Patrimoine bonifié – payable 20 ans

Montant 500 000 \$

Assurés

Sébastien Rioux (41 ans, Homme, Privilégié / Non-fumeur)

Guillaume David (42 ans, Homme, Privilégié / Non-fumeur)

Marie-Claude Rioux (41 ans, Femme, Privilégié / Non-fumeur)

Marie-Claude Rioux (41 ans, Femme, Privilégié / Non-fumeur)

Placement imposable

	Répartition	Taux de rendement
Intérêts	<input type="text" value="34,00"/> %	<input type="text" value="2,50"/> %
Dividendes	<input type="text" value="33,00"/> %	<input type="text" value="4,00"/> %
Gains en capital	<input type="text" value="33,00"/> %	<input type="text" value="5,00"/> %

Taux d'imposition (Québec)

Taux d'impôt marginal %

Taux d'impôt sur les dividendes %

Option de participation

Bonifications d'assurance libérée (BAL)

Scénario des participations

Actuel Réduit (-1 %)

Aucun scénario alternatif

Paiement abrégé

Non

Compléter les parties Répartition et Taux de rendement

Choisir un Scénario de participation

Cliquer sur l'icône PDF pour créer le rapport



CRÉATION DE RICHESSE

Une stratégie financière pour tirer profit de l'assurance vie avec participation

SCÉNARIOS ET HYPOTHÈSES

Assurés

Guillaume David (42 ans, Homme, Privilégié / Non-fumeur)	
Sébastien Rioux (41 ans, Homme, Privilégié / Non-fumeur)	
Âge équivalent	34, Homme, Privilégié / Non-fumeur
Espérance de vie	82

Preneurs

Guillaume David (42 ans, Homme, Privilégié / Non-fumeur)
Sébastien Rioux (41 ans, Homme, Privilégié / Non-fumeur)

Illustration

Produit	Assurance vie avec participation
Catégorie de protection	Vie permanente
Type de protection	Conj. dern. décès
Protection	Patrimoine bonifié – payable 20 ans
Montant	500 000 \$

Option de participation

Bonifications d'assurance libérée (BAL)

Scénario des participations

Actuel

Paiement abrégé

Non

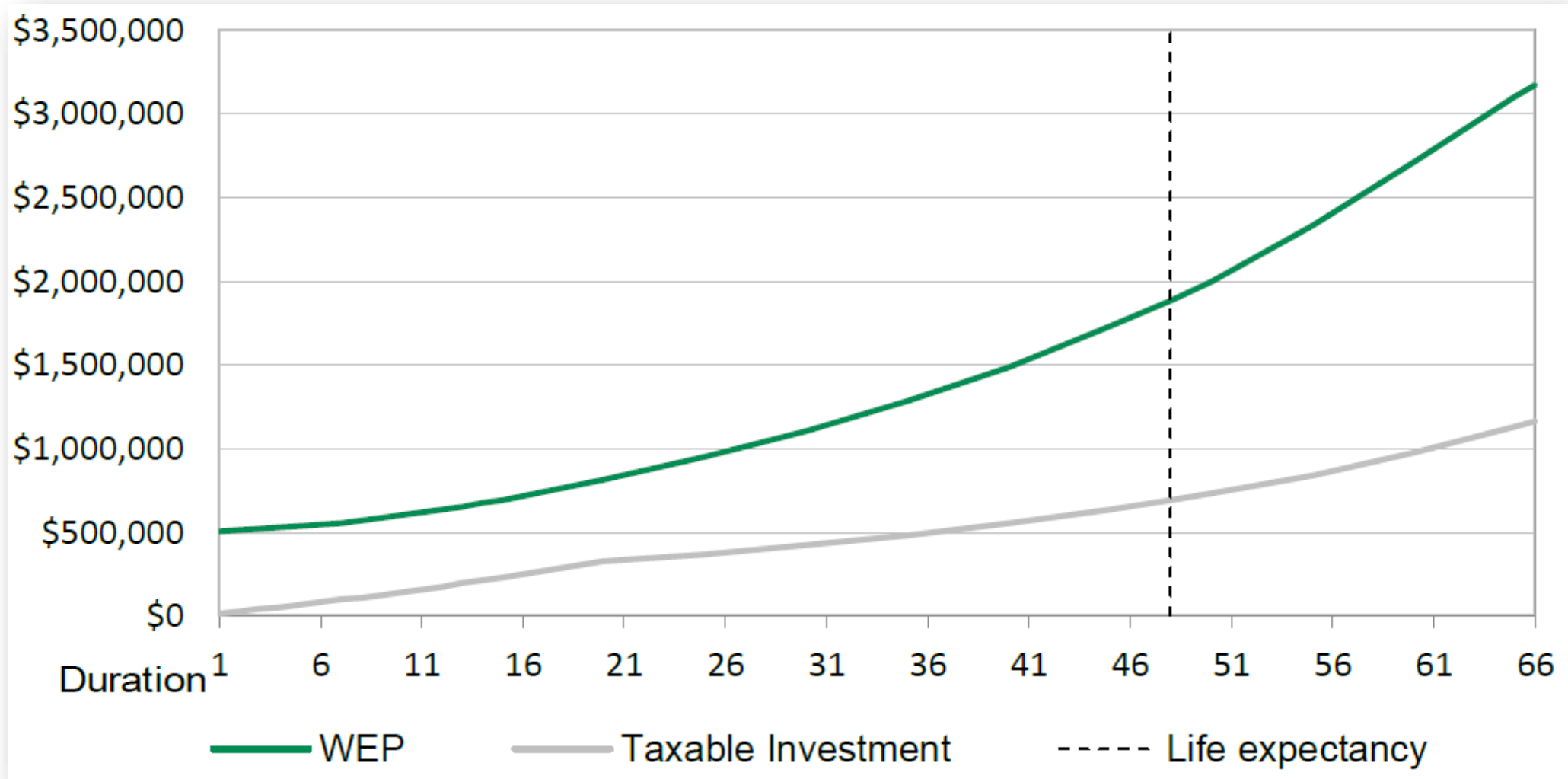
Taux d'imposition (Québec)

Dépôt initial annuel	12 375,00 \$
Taux marginal d'impôt	53,31%
Taux d'impôt sur les dividendes	47,14%

Type de placement

Type de placement	Répartition	Taux de rendement brut
Intérêts	33,34%	3,00%
Dividendes	33,33%	4,50%
Gains en capital réalisés	33,33%	6,50%

Comparaison de la valeur nette du patrimoine au fil des années



Si Guillaume et Sébastien investissent 12 375 \$ dans un produit d'assurance payable 20 ans

Voici le total des primes que Guillaume et David auront payées au fil du temps

Au dernier décès les bénéficiaires recevront libre d'impôt la valeur nette du patrimoine

Après 20 ans les primes seront libérées

Fin de l'année	Âge	Prime payée par le client	Primes cumulatives payées par le client	Valeur de rachat totale	Valeur de rachat totale après impôt	Valeur nette du patrimoine au décès	Dépôt	Valeur nette du patrimoine au décès	Avantage de la Création de richesse	TRI au décès (%)
1	35	12 375 \$	12 375 \$	1 030 \$	1 030 \$	504 419 \$	12 375 \$	12 660 \$	491 758 \$	999,99%
2	36	12 375 \$	24 750 \$	2 434 \$	2 434 \$	510 140 \$	12 375 \$	25 614 \$	484 526 \$	494,00%
3	37	12 375 \$	37 125 \$	4 226 \$	4 226 \$	517 097 \$	12 375 \$	38 868 \$	478 229 \$	208,00%
4	38	12 375 \$	49 500 \$	6 433 \$	6 433 \$	525 267 \$	12 375 \$	52 432 \$	472 834 \$	122,10%
5	39	12 375 \$	61 875 \$	12 557 \$	12 557 \$	534 605 \$	12 375 \$	66 315 \$	468 291 \$	83,16%
6	40	12 375 \$	74 250 \$	18 880 \$	18 880 \$	545 130 \$	12 375 \$	80 525 \$	464 605 \$	61,56%
7	41	12 375 \$	86 625 \$	26 543 \$	26 543 \$	556 842 \$	12 375 \$	95 071 \$	461 771 \$	48,08%
8	42	12 375 \$	99 000 \$	35 591 \$	35 591 \$	569 735 \$	12 375 \$	109 963 \$	459 772 \$	38,97%
9	43	12 375 \$	111 375 \$	44 299 \$	44 299 \$	583 788 \$	12 375 \$	125 211 \$	458 577 \$	32,47%
10	44	12 375 \$	123 750 \$	53 873 \$	53 873 \$	599 025 \$	12 375 \$	140 825 \$	458 200 \$	27,65%
15	49	12 375 \$	185 625 \$	146 416 \$	146 416 \$	692 590 \$	12 375 \$	224 758 \$	467 832 \$	15,25%
20	54	12 375 \$	247 500 \$	278 695 \$	255 448 \$	815 453 \$	12 375 \$	319 553 \$	495 900 \$	10,37%
25	59	0 \$	247 500 \$	410 074 \$	315 190 \$	951 607 \$	0 \$	360 580 \$	591 027 \$	8,34%
30	64	0 \$	247 500 \$	551 703 \$	375 779 \$	1 105 669 \$	0 \$	407 936 \$	697 733 \$	7,16%
35	69	0 \$	247 500 \$	730 905 \$	447 715 \$	1 282 925 \$	0 \$	462 714 \$	820 212 \$	6,40%
40	74	0 \$	247 500 \$	961 456 \$	533 045 \$	1 488 401 \$	0 \$	526 208 \$	962 193 \$	5,87%
45	79	0 \$	247 500 \$	1 248 612 \$	628 331 \$	1 726 003 \$	0 \$	599 952 \$	1 126 052 \$	5,48%
48	82	0 \$	247 500 \$	1 453 287 \$	726 644 \$	1 884 607 \$	0 \$	649 862 \$	1 234 746 \$	5,29%
50	84	0 \$	247 500 \$	1 604 609 \$	802 304 \$	1 999 369 \$	0 \$	685 765 \$	1 313 604 \$	5,18%
55	89	0 \$	247 500 \$	2 041 589 \$	1 020 795 \$	2 326 380 \$	0 \$	785 803 \$	1 540 577 \$	4,96%
60	94	0 \$	247 500 \$	2 499 636 \$	1 249 818 \$	2 710 589 \$	0 \$	902 629 \$	1 807 960 \$	4,78%
65	99	0 \$	247 500 \$	3 006 055 \$	1 503 028 \$	3 097 499 \$	0 \$	1 039 285 \$	2 058 215 \$	4,60%
66	100	0 \$	247 500 \$	3 169 965 \$	1 584 983 \$	3 169 965 \$	0 \$	1 069 302 \$	2 100 663 \$	4,56%

COMPARAISON DE LA VALEUR NETTE DU PATRIMOINE

Si Sébastien et Guillaume avaient investi 12 375 \$ dans un placement imposable

Création de richesse					Placement imposable				
Fin de l'année	Âge	Prime payée par le client	Primes cumulatives payées par le client	Valeur de rachat totale	Valeur de rachat	Valeur nette du patrimoine	Valeur nette du patrimoine au décès	Avantage de la Création de richesse	TRI au décès (%)
1	35	12 375 \$	12 375 \$	12 375 \$		12 375 \$	12 660 \$	491 758 \$	999,99%
2	36	12 375 \$	24 750 \$	24 750 \$		24 750 \$	25 614 \$	484 526 \$	494,00%
3	37	12 375 \$	37 125 \$	37 125 \$		37 125 \$	38 868 \$	478 229 \$	208,00%
4	38	12 375 \$	49 500 \$	49 500 \$		49 500 \$	51 122 \$	472 834 \$	122,10%
5	39	12 375 \$	61 875 \$	61 875 \$		61 875 \$	63 376 \$	468 291 \$	83,16%
6	40	12 375 \$	74 250 \$	74 250 \$		74 250 \$	75 630 \$	464 605 \$	61,56%
7	41	12 375 \$	86 625 \$	86 625 \$	26 543 \$	26 543 \$	87 884 \$	461 771 \$	48,08%
8	42	12 375 \$	99 000 \$	99 000 \$	53 086 \$	53 086 \$	100 138 \$	459 772 \$	38,97%
9	43	12 375 \$	111 375 \$	111 375 \$	79 629 \$	79 629 \$	112 392 \$	458 577 \$	32,47%
10	44	12 375 \$	123 750 \$	123 750 \$	106 172 \$	106 172 \$	124 646 \$	458 200 \$	27,65%
15	49	12 375 \$	185 625 \$	185 625 \$	318 513 \$	318 513 \$	367 000 \$	452 200 \$	15,25%
20	54	12 375 \$	247 500 \$	247 500 \$	530 854 \$	530 854 \$	579 346 \$	495 900 \$	10,37%
25	59	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	743 195 \$	743 195 \$	784 637 \$	591 027 \$	8,34%
30	64	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	955 536 \$	955 536 \$	1 000 078 \$	697 733 \$	7,16%
35	69	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	1 167 877 \$	1 167 877 \$	1 217 519 \$	820 212 \$	6,40%
40	74	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	1 380 218 \$	1 380 218 \$	1 439 960 \$	962 193 \$	5,87%
45	79	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	1 592 559 \$	1 592 559 \$	1 654 401 \$	1 126 052 \$	5,48%
48	82	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	1 804 900 \$	1 804 900 \$	1 871 842 \$	1 234 746 \$	5,29%
50	84	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	2 017 241 \$	2 017 241 \$	2 087 283 \$	1 313 604 \$	5,18%
55	89	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	2 439 582 \$	2 439 582 \$	2 517 724 \$	1 540 577 \$	4,96%
60	94	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	2 861 923 \$	2 861 923 \$	2 944 165 \$	1 807 960 \$	4,78%
65	99	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	3 284 264 \$	3 284 264 \$	3 368 606 \$	2 058 215 \$	4,60%
66	100	0 \$	247 500 \$	247 500 \$	3 506 605 \$	3 506 605 \$	3 593 047 \$	2 100 663 \$	4,56%

Différence entre la valeur nette du patrimoine au décès Création de richesse et la valeur nette d'un placement imposable

Le TRI au décès représente le rendement après impôt nécessaire pour générer le montant de la valeur nette du patrimoine au décès de la stratégie création de richesse

Arrêt des déjeunés à 20^e a

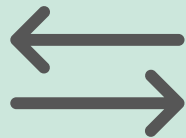
D'ici la fin de l'année



La méthode traditionnelle utilisée pour mesurer l'efficacité de l'assurance vie est de calculer le taux de rendement interne (TRI) à une date probable de décès



Dans le calcul du TRI, les primes représentent les sorties de fonds et le capital-décès, l'entrée de fonds



On détermine alors le taux de rendement requis dans un placement alternatif, pour que les dépôts de primes génèrent un montant équivalent au capital-décès



Ce taux de rendement est ensuite comparé aux autres options d'investissement disponibles pour connaître l'efficacité réelle de l'assurance vie comme instrument financier



Explications du rapport

DÉTAILS DE LA CRÉATION DE RICHESSE

Prime sans les garanti complémentaires venant à échéance

Voici le montant de participation qui servira à acheter de l'assurance libérée

Morcellement d'assurance avec le

Assurance vie de base + l'assurance libérée

l'année	Age	Prime sans les garanti complémentaires venant à échéance	Participation annuelle	Prime payée par le client	Prime payée par les participations	Morcellement d'assurance avec le	Assurance vie de base + l'assurance libérée	Valeur nette du patrimoine au décès
1	35	12 375 \$	1 030 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	4 419 \$	504 419 \$
2	36	12 375 \$	1 373 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	10 140 \$	510 140 \$
3	37	12 375 \$	1 720 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	17 097 \$	517 097 \$
4	38	12 375 \$	2 080 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	25 267 \$	525 267 \$
5	39	12 375 \$	2 449 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	34 605 \$	534 605 \$
6	40	12 375 \$	2 844 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	45 130 \$	545 130 \$
7	41	12 375 \$	3 260 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	56 842 \$	556 842 \$
8	42	12 375 \$	3 697 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	69 735 \$	569 735 \$
9	43	12 375 \$	4 151 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	83 788 \$	583 788 \$
10	44	12 375 \$	4 636 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	99 025 \$	599 025 \$
15	49	12 375 \$	7 417 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	192 590 \$	692 590 \$
20	54	12 375 \$	10 971 \$	12 375 \$	0 \$	500 000 \$	315 453 \$	815 453 \$
25	59	0 \$	13 384 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	451 607 \$	951 607 \$
30	64	0 \$	17 446 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	605 669 \$	1 105 669 \$
35	69	0 \$	22 759 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	782 925 \$	1 282 925 \$
40	74	0 \$	29 426 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	988 401 \$	1 488 401 \$
45	79	0 \$	37 423 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	1 226 003 \$	1 726 003 \$
48	82	0 \$	42 955 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	1 384 607 \$	1 884 607 \$
50	84	0 \$	47 785 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	1 499 369 \$	1 999 369 \$
55	89	0 \$	62 070 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	1 826 380 \$	2 326 380 \$
60	94	0 \$	72 740 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	2 210 589 \$	2 710 589 \$
65	99	0 \$	72 717 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	2 597 499 \$	3 097 499 \$
66	100	0 \$	72 466 \$	0 \$	0 \$	500 000 \$	2 669 965 \$	3 169 965 \$

Explications du rapport

33 % en dividendes donnant un rendement de 4,00%

33 % en rapportant du gain en capital donnant un rendement de 5,00 %

Fin de l'année	Âge	Dépôt	Intérêts			Dividendes			Gains en capital réalisés			Total		Valeur nette du patrimoine au décès
			Montant investi	Croissance annuelle	Impôt sur la croissance annuelle	Montant investi	Croissance annuelle	Impôt sur la croissance annuelle	Montant investi	Croissance annuelle	Impôt sur la croissance annuelle	Impôt sur la croissance annuelle	Impôt cumulatif	
1	35	12 375 \$	4 208 \$	105 \$	56 \$	4 084 \$	163 \$	77 \$	4 084 \$	204 \$	54 \$	188 \$	188 \$	12 660 \$
2	36	12 375 \$	8 464 \$	212 \$	113 \$	8 254 \$	330 \$	156 \$	8 317 \$	416 \$	111 \$	379 \$	567 \$	25 614 \$
3	37	12 375 \$	12 770 \$	319 \$	170 \$	12 512 \$	500 \$	236 \$	12 706 \$	635 \$	169 \$	575 \$	1 142 \$	38 868 \$
4	38	12 375 \$	17 127 \$	428 \$	228 \$	16 860 \$	674 \$	318 \$	17 256 \$	863 \$	230 \$	776 \$	1 918 \$	52 432 \$
5	39	12 375 \$	21 534 \$	538 \$	287 \$	21 301 \$	852 \$	402 \$	21 972 \$	1 099 \$	293 \$	981 \$	2 900 \$	66 315 \$
6	40	12 375 \$	25 993 \$	650 \$	346 \$	25 835 \$	1 033 \$	487 \$	26 862 \$	1 343 \$	358 \$	1 192 \$	4 091 \$	80 525 \$
7	41	12 375 \$	30 504 \$	763 \$	407 \$	30 465 \$	1 219 \$	574 \$	31 931 \$	1 597 \$	426 \$	1 407 \$	5 498 \$	95 071 \$
8	42	12 375 \$	35 068 \$	877 \$	467 \$	35 193 \$	1 408 \$	664 \$	37 185 \$	1 859 \$	496 \$	1 627 \$	7 125 \$	109 963 \$
9	43	12 375 \$	39 685 \$	992 \$	529 \$	40 021 \$	1 601 \$	755 \$	42 633 \$	2 132 \$	568 \$	1 852 \$	8 976 \$	125 211 \$
10	44	12 375 \$	44 355 \$	1 109 \$	591 \$	44 951 \$	1 798 \$	848 \$	48 280 \$	2 414 \$	643 \$	2 082 \$	11 058 \$	140 825 \$
15	49	12 375 \$	68 539 \$	1 713 \$	913 \$	71 209 \$	2 848 \$	1 343 \$	79 779 \$	3 989 \$	1 063 \$	3 319 \$	25 123 \$	224 758 \$
20	54	12 375 \$	94 168 \$	2 354 \$	1 255 \$	100 363 \$	4 015 \$	1 892 \$	117 492 \$	5 875 \$	1 566 \$	4 713 \$	45 834 \$	319 553 \$
25	59	0 \$	99 794 \$	2 495 \$	1 330 \$	111 431 \$	4 457 \$	2 101 \$	140 675 \$	7 034 \$	1 875 \$	5 306 \$	71 146 \$	360 580 \$
30	64	0 \$	105 756 \$	2 644 \$	1 409 \$	123 721 \$	4 949 \$	2 333 \$	168 432 \$	8 422 \$	2 245 \$	5 987 \$	99 682 \$	407 936 \$
35	69	0 \$	112 074 \$	2 802 \$	1 494 \$	137 365 \$	5 495 \$	2 590 \$	201 666 \$	10 083 \$	2 688 \$	6 772 \$	131 926 \$	462 714 \$
40	74	0 \$	118 769 \$	2 969 \$	1 583 \$	152 515 \$	6 101 \$	2 876 \$	241 458 \$	12 073 \$	3 218 \$	7 677 \$	168 447 \$	526 208 \$
45	79	0 \$	125 865 \$	3 147 \$	1 677 \$	169 335 \$	6 773 \$	3 193 \$	289 101 \$	14 455 \$	3 853 \$	8 723 \$	209 910 \$	599 952 \$
48	82	0 \$	130 324 \$	3 258 \$	1 737 \$	180 305 \$	7 212 \$	3 400 \$	322 087 \$	16 104 \$	4 293 \$	9 429 \$	237 478 \$	649 862 \$
50	84	0 \$	133 384 \$	3 335 \$	1 778 \$	188 010 \$	7 520 \$	3 545 \$	346 144 \$	17 307 \$	4 613 \$	9 936 \$	257 093 \$	685 765 \$
55	89	0 \$	141 353 \$	3 534 \$	1 884 \$	208 745 \$	8 350 \$	3 936 \$	414 443 \$	20 722 \$	5 523 \$	11 343 \$	310 911 \$	785 803 \$
60	94	0 \$	149 797 \$	3 745 \$	1 996 \$	231 767 \$	9 271 \$	4 370 \$	496 218 \$	24 811 \$	6 613 \$	12 989 \$	388 503 \$	902 629 \$
65	99	0 \$	158 746 \$	3 969 \$	2 116 \$	257 328 \$	10 293 \$	4 800 \$	574 443 \$	29 611 \$	7 218 \$	14 711 \$	476 714 \$	1 039 285 \$
			158 746 \$	4 015 \$	2 140 \$	262 769 \$	10 511 \$	5 200 \$	624 443 \$	30 811 \$	7 613 \$	15 211 \$	501 925 \$	1 069 302 \$

34 % donnant un rendement de 2,50 %

Valeur nette du patrimoine au décès réduit des impôts cumulatifs

Explications

Création de richesse

RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS



Le présent rapport est complet seulement s'il comprend toutes ses pages. Il sert à démontrer les caractéristiques de la Création de richesse et doit être accompagné du rapport d'illustration du produit de Desjardins Assurances. Il est purement informatif et ne fait pas partie du contrat. Il ne constitue pas une offre d'assurance, ni un contrat d'assurance et n'est pas une opinion juridique ni fiscale.

Les avantages illustrés sont sujets à changement à la suite d'éventuels amendements aux lois fiscales et Desjardins Assurances ne peut en être tenue responsable. Veuillez consulter vos conseillers juridiques et fiscaux afin d'obtenir leur avis.

AU PROGRAMME

1. **Comprendre la création de richesse**
2. **Études de cas**
3. **Conclusion**

Comparaison des valeurs

Primes en effect juillet 2022

	Vie entière garantie payable 10 ans	Vie entière garantie payable 20 ans	Vie PAR Patrimoine bonifié payable 20 ans	Vie PAR Patrimoine bonifié payable 10 ans	Vie entière Prospérité payable 5 ans
Valeur de rachat (Année 25, Âge 66/67 ans)	102 557 \$	252 960 \$	410 075 \$	250 067 \$	299 428 \$
Prestation au décès (Année 25, Âge 66/67 ans)	575 000 \$	1 000 000 \$	951 607 \$	521 628 \$	625 263 \$
Prestation au décès (Année 40, Âge 81/82 ans)	575 000 \$	1 000 000 \$	1 488 401 \$	818 820 \$	976 819 \$
Prestation au décès (Année 50, Âge 91/92 ans)	575 000 \$	1 000 000 \$	1 999 369 \$	1 101 216 \$	1 311 192 \$
Prime totale à l'âge 91/92 ans	124 080 \$	241 800 \$	247 500 \$	120 600 \$	134 959 \$
TRI au décès	3,42 %	3,52 %	4,82 %	4,96 %	4,85 %

Advantages?



Avantages

- Crée un patrimoine instantané versé libre d'impôt aux bénéficiaires
- Diminue la facture fiscale du vivant du client lorsque des sommes investies dans des placements non enregistrés sont utilisées pour acheter de l'assurance
- Les valeurs dans le contrat sont plus stables que certains autres types d'actifs
- Les valeurs au décès et du vivant augmentent à un rythme pouvant contrer les effets de l'inflation
- Offre des valeurs de rachat accessibles en cas de besoin du vivant du client
- Procure un abri contre les créanciers en désignant un bénéficiaire approprié

Questions?



Merci!

