

11.07.2011 - 08:25 - GUILLAUME POULIN-GOYER

## Miser sur le volet « abri fiscal » d'une assurance vie universelle

En plus de permettre de conserver le patrimoine, l'assurance vie universelle offre l'avantage d'investir dans un « abri fiscal » performant.

C'est ce qu'a indiqué **Dominic Paquette**, planificateur financier et président fondateur de **Partenaire-Conseils** Groupe financier, à une cliente rencontrée récemment. La cliente était une veuve de 73 ans, disposant d'un patrimoine important. « Elle n'avait pas besoin de ses économies pour sa retraite et cherchait une façon de bonifier son patrimoine à la succession », explique **Dominic Paquette**.

Celui qui est aussi conseiller en sécurité financière lui a fait valoir la différence, par exemple, entre investir 12 000 \$ par année dans un placement générant 4 % d'intérêt qui est imposable ou le même montant dans une assurance vie universelle offrant une possibilité d'épargner « à l'abri de l'impôt » à un taux d'intérêt égal.

Pour ce qui est du placement imposable, les revenus élevés de madame faisaient en sorte que ses revenus de placement étaient imposés à un taux marginal de 48,22 %. Chaque année, l'investissement était ainsi amputé, ce qui freinait l'accumulation.

Quant au contrat d'assurance vie universel, il peut s'avérer fiscalement plus avantageux, explique Annie Boivin, fiscaliste et planificatrice financière. « Tant que les placements se font à l'intérieur de la police, l'individu n'a pas à inclure ce revenu d'intérêt sur sa déclaration fiscale. On dit que c'est un placement sous abri fiscal. Il y a toutefois des limites au contrat », note-t-elle.

Selon la spécialiste, ce produit s'adresse généralement aux gens qui n'ont pas besoin d'argent. « Au moment du décès, la valeur du placement va s'ajouter au capital décès de la police. Dans un produit d'assurance, le capital au décès n'est pas imposable », ajoute-t-elle.

Compte tenu de ces avantages et du besoin de bonifier le patrimoine à laisser à ses héritiers, le planificateur financier **Dominic Paquette** a proposé à sa cliente une assurance vie universelle avec un capital décès de 100 000 \$. Pour ce qui est de la composante « épargne » de l'assurance, il lui a proposé un placement garanti offrant un taux de 4 %.

Durant les premières années, cette dernière option permet de léguer un patrimoine plus important au décès par rapport à la première. Par exemple, si la dame décédait la première année, elle laisserait 111 092 \$ à ses héritiers d'après les calculs de **Dominic Paquette**. La même année, la dame léguerait seulement 12 249 \$ si elle avait investi 12 000 \$ dans un placement offrant un revenu d'intérêt de 4 % sur lequel un impôt de 48,22 % serait prélevé.

Selon **Dominic Paquette**, le montant laissé aux héritiers sera supérieur avec l'assurance vie universelle dans les 25 premières années de cette stratégie, la différence entre le montant laissé dans chacune des stratégies s'amenuisant avec le temps. « Entre 73 ans et 97 ans, ça demeure plus avantageux de mettre l'argent dans une vie universelle plutôt que de mettre les sommes dans un placement imposable », note-t-il.

Si la cliente vivait jusqu'à 98 ans ou plus, la stratégie de l'assurance collective lui permettrait de léguer moins d'argent à ses héritiers. L'assurance vie universelle permet ainsi de diluer le risque d'un décès prématuré.

Pour la partie « investissement » d'une police d'assurance vie universelle, **Dominic Paquette**, privilégie les produits à rendement garanti qui sont sans frais pour le client. « Si on prend des placements risqués, les pertes ne sont pas déductibles contre d'autres gains comme dans un autre placement traditionnel, prévient-il. Si je place les argents dans l'indice boursier, les frais de gestion sont tellement importants. Si l'indice fait 4 % et que vous avez 3 % de frais, vous faites 1 % de rendement. Dans les placements garantis, vous n'avez pas ces frais de gestion », dit-il.

Par ailleurs, Annie Boivin souligne que ce genre produit ne s'adresse qu'à certains clients. « Bien qu'il y ait des avantages fiscaux, il ne faut pas que ce soit vendu comme un placement. Si j'ai un besoin d'assurance vie et j'ai maximisé mon REER, mon CELI, je n'ai plus de dettes et je ne peux pas prendre de REEE et j'ai de l'argent qui me sort par les oreilles en placements non enregistrés, là, c'est bon de prendre une assurance vie qui me permet d'avoir du placement à l'intérieur », soutient-elle.

**Lire aussi:**

Top 9 des cabinets multidisciplinaires : les besoins des retraités en assurance

L'assurance, ce grand tabou

Les dilemmes éthiques du planificateur financier



SITES ÉCONOMIQUES

Droits de reproduction et diffusion réservés © 2007 Médias Transcontinental