

20.06.2011 - 16:19 - GUILLAUME POULIN-GOYER

[Imprimer](#)

Assurances

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

Les retraités ont des besoins en assurances différents de leurs cadets. Laisser un héritage, payer l'impôt au décès, protéger les revenus de son conjoint ou éviter que celui-ci ne devienne un aidant naturel vivant pauvrement sont autant de besoins qui préoccupent davantage les baby-boomers et leurs aînés. Dans une série de deux articles, Finance et Investissement s'intéresse à la façon dont on peut combler ces besoins.

Payer l'impôt au décès

Les retraités qui ont travaillé toute leur vie pour bâtir leur patrimoine veulent parfois éviter de léguer une dette fiscale à leur succession. « L'impact fiscal vient au décès du deuxième conjoint. Par exemple, si je transfère mon patrimoine à mon conjoint ou ma conjointe, il n'y a pas d'impôt au décès. Si je le transfère à mes enfants, il y a un impact », explique **Dominic Paquette**, président fondateur du cabinet **Partenaire-Conseils** Groupe financier, négociant auprès de SFL, partenaire de Desjardins Sécurité financière.

Un conseiller peut alors combler ce besoin par l'entremise, par exemple, d'une police d'assurance vie permanente de type vie universelle, suggère Mathieu Lefebvre, conseiller en sécurité financière et directeur régional des ventes et de la production chez Force financière Excel. « Prenons un homme de 60 ans célibataire qui arrive à la retraite avec un patrimoine quelconque et une facture d'impôt de 250 000 \$. S'il décède sans assurance, l'impôt réclamera les 250 000 \$ qu'il prendra à même son patrimoine. Avec une assurance, ça peut lui coûter 6000 \$ de prime par année pour assurer un capital de 250 000 \$ », détaille-t-il.

Cette stratégie a l'avantage de partager le risque entre l'assureur et l'individu et de générer aux bénéficiaires de l'assurance une liquidité immédiate. « Avec une assurance vie, on nomme des bénéficiaires. Au moment du décès, on fait la réclamation et le chèque est fait directement aux bénéficiaires sans que ça passe par la succession. On crée de nouvelles liquidités même si l'actif est immobilisé », dit Mathieu Lefebvre.

Léguer un héritage

L'assurance vie peut aussi être un moyen de laisser un héritage à ses proches. Un client peut, par exemple, combler ce besoin par l'intermédiaire d'une assurance vie temporaire 100 ans à primes nivelées. « Ça peut être une façon de dire : "Je profite de mon argent, mais je me prends une assurance vie pour qu'à mon décès, mes enfants aient un minimum de patrimoine" », note Mathieu Lefebvre .

En outre, de plus en plus de clients retraités sentent le besoin de redonner à la société ou à un organisme de bienfaisance, selon Peter Tsakiris, actuaire qui travaille au sein du Groupe financier Peak. Il leur suggère donc d'effectuer le don d'une police d'assurance vie pour laquelle le bénéficiaire irrévocable sera cet organisme.

« Avec beaucoup moins d'argent, on donne beaucoup plus d'argent. Prenons l'exemple d'un homme non-fumeurs de 55 ans. Au lieu de verser à un organisme de charité 100 \$/mois, il contracte une assurance vie universelle de presque 65 000 \$ », illustre-t-il.

Sur le plan fiscal, le donneur a deux choix : soit qu'il profite la déduction sur le 100 \$/mois pour lui-même de son vivant, soit sa succession bénéficie d'une déduction de 65 000 \$ au moment du décès. La deuxième option permet ainsi de réduire la facture fiscale au décès. « Dans les deux cas, c'est excellent pour l'organisme de charité qui reçoit 65 000 \$ plutôt que 100 \$/mois », poursuit-il.

Protéger le niveau de vie du conjoint survivant

L'assurance sert également à maintenir le niveau de vie du conjoint survivant. « Souvent, dans ceux qui prennent leur retraite, Monsieur possède plus actifs et de régime de retraite que Madame, parce qu'elle a moins travaillé pour s'occuper de leurs enfants. L'impact du décès de Monsieur fait en sorte que Madame peut réduire de beaucoup ses revenus parce que, par exemple, le régime de retraite de Monsieur est transférable à sa conjointe à 50 % ou 60 % », expose **Dominic Paquette**. Le conseiller peut alors analyser le

revenu provenant du régime de retraite et combler l'écart avec une assurance vie comme, par exemple, une temporaire 100 ans.

Suivez la suite demain sur Finance-Investissement.com

Lire aussi:

Dossier Top 9 des cabinets multidisciplinaires 2011

La technologie s'invite au coeur du métier

Les relations avec les clients changent



Droits de reproduction et diffusion réservés © 2007 Médias Transcontinental