

19.10.2012 - 08:18- GUILLAUME POULIN-GOYER

Assurances

[Imprimer](#)

## Céder sa police aux enfants pour éviter la déchéance

DOSSIER ASSURANCE – Plutôt qu'un client abandonne son assurance vie, il peut simplement la transférer à ses enfants qui en assumeront les primes et en seront bénéficiaire, expliquent des conseillers en sécurité financière.

Après avoir analysé les besoins du client et conclu qu'il n'a plus besoin de sa police (voir autre texte), Dominic Paquette, président de Partenaire-Conseils Groupe financier et conseiller en sécurité financière, peut lui suggérer de céder son contrat d'assurance à ses enfants.

« J'explique au client que les assureurs font des sous de deux façons. D'abord, sur le volume de prime. Vous, moi, votre voisin, votre collègue, tout le monde s'assurent. L'assureur a un volume, il paie ses frais et il place la différence. Il a un taux de rendement intéressant. L'autre façon, c'est sur la déchéance, donc si on annule nos contrats », relate-t-il.

Prenons l'exemple d'un homme de 63 ans qui cède à ses enfants sa police d'assurance vie, la transformant en police universelle avec un capital assuré de 500 000 \$. « Dans une présentation, je compare cette stratégie avec celle d'un placement traditionnel, c'est-à-dire si l'enfant investit dans un CPG au même taux d'intérêt que celui du fonds accumulé. On leur explique qu'on n'a pas la date à laquelle on hérite. Plus le parent vit vieux, plus la rentabilité est affectée, mais on compare le rendement minimum, si jamais la police payait dans plus de 30 ans », dit le conseiller en sécurité financière.

Dans le cas présent, Dominic Paquette compare le paiement d'une prime fixe de 24 000 \$ par année avec l'investissement dans un CPG hors compte enregistré générant un rendement net de 3 %, pour un client dont le taux d'imposition marginal est de 48,2 %. Le conseiller choisit un coût d'assurance croissant, soit faible dans les premières années du scénario et plus élevé, dans les dernières années.

À partir de la 89e année de vie de l'assuré, le bénéfice payable au décès commence à être moins rentable par rapport à celui de l'investissement dans un CPG. L'écart en faveur du placement dans un CPG s'élargit rapidement dans les années suivantes variant pratiquement du simple au double lorsque le rentier a 95 ans. Un homme de 65 ans a 35 % de chance de vivre jusqu'à 89 ans selon les Normes d'hypothèses de projection de 2012 de l'Institut québécois de planification financière.

« C'est un scénario conservateur, pour lequel les enfants assument les primes dès le début. Mais si le parent avait déjà payé l'assurance vie universelle depuis six, sept ou huit ans avant, c'est beaucoup plus rentable pour les enfants », dit Dominic Paquette. Si le père avait été malade, donc avec une espérance de vie moindre, l'avantage au scénario de l'assurance aurait été plus important.

Une autre façon de repousser l'âge à partir duquel le scénario de l'assurance perd son avantage par rapport à celui du CPG est d'opter pour une assurance sur la tête de ses deux parents, avec bénéfice payable au deuxième décès, indique le conseiller.

### Aspect délicat

Proposer cette stratégie peut être délicat, convient Dominic Paquette : « On le dit ouvertement. "Sachant que ça fait plusieurs années que vous rencontrez les primes, il serait peut-être sage d'en faire profiter votre famille ou vos enfants.

Quand vous avez assuré vos enfants jeunes, vous ne souhaitez pas leur décès. Maintenant, c'est le même principe. Lorsque les enfants poursuivent l'assurance de leur parent, ils ne souhaitent pas leur décès, mais veulent que ça reste dans la famille, tout simplement." Les gens sont très ouverts. »

Cette stratégie ne fonctionne qu'avec des personnes pour lesquelles le client a un intérêt assurable, comme un enfant, souligne Kaddis Sidaros, conseiller en sécurité financière chez Gestion financière plus : « Les lois prévoient qu'on doit avoir un intérêt assurable. Si le décès ne t'affecte pas financièrement, tu ne peux pas l'assurer. Par défaut, on a un intérêt assurable avec son conjoint et son enfant. » Dans le cas d'un parent, celui-ci devra donner son consentement écrit.

*Photo: Bloomberg*

