Planification de la retraite à l'aide de l'assurance vie

La retraite coûte cher. Aidez vos clients à la planifier.

Financière Foresters

Planification de la retraite à l'aide de l'assurance vie

La situation

L'avenir de la Sécurité de la vieillesse (SV) et du Régime de pensions du Canada (RPC) ou du Régime de rentes du Québec (RRQ) est incertain, les taux d'intérêt restent bas et de nombreux employeurs réduisent le financement des régimes de retraite admissibles.

Étant donné ces vents contraires, vos clients auront-ils les ressources nécessaires pour prendre une retraite confortable? Qu'arrive-t-il si l'un des conjoints décède pendant l'étape d'accumulation du patrimoine du couple?

La stratégie

L'assurance vie ne devrait pas remplacer les autres instruments d'épargne de la stratégie de planification de la retraite de vos clients. Elle peut plutôt donner le coup de pouce dont ces autres régimes ont besoin en raison :

- des limitations du régime
- des restrictions de financement
- des avantages fiscaux, et
- d'un arrêt soudain du financement des régimes en raison de la perte de revenu attribuable à un décès inattendu.

Les avantages

- Protection intégrée grâce à la prestation de décès généralement non imposable pour soutenir les membres de la famille d'un client après son décès[1]
- Aucune limite de financement comparativement à d'autres instruments de retraite tels que les régimes enregistrés d'épargne-retraite ou les régimes de retraite agréés
- Possibilité d'accumuler une valeur de rachat à imposition différée et d'obtenir des prêts garantis fiscalement avantageux[2]
- Aucune distribution minimale obligatoire
- Contrôle complet de la couverture d'assurance
- Diversification

Sources de revenus de retraite

Sécurité de la vieillesse (SV)
Régime de pensions du Canada (RPC)
Régime de rentes du Québec (RRQ)
Régime de retraite privé
Régime enregistré d'épargne-retraite (REER)
Autres comptes

Voici Bill et Sarah

Bill a 39 ans. Sarah a 37 ans. Ils sont mariés, ont un enfant et un revenu combiné de 250 000 $.

Leurs deux employeurs offrent un régime de retraite agréé prévoyant un revenu de retraite de 3 400 $ par mois pour Bill et de 2 300 $ par mois pour Sarah à partir de 65 ans. Ils n'ont pas d'autres comptes de retraite. Bill détient une police d'assurance temporaire de 30 ans de 400 000 $ et Sarah n'a aucune couverture.

Leur objectif?

Créer un fonds de retraite supplémentaire prévoyant un revenu potentiellement exempt d'impôt qu'ils pourront exploiter pendant les années de baisse du marché. Et aussi protéger la famille advenant le décès inattendu de Sarah.

ÉTAPE 1

Bill et Sarah rencontrent leur conseiller pour discuter de leurs objectifs de retraite. Pendant cette rencontre, ils remplissent un questionnaire et déterminent qu'ils peuvent mettre de côté 600 $ par mois.

ÉTAPE 2

À la suite de leurs discussions, ils déterminent que Sarah devrait souscrire une assurance vie entière Avantage Plus[3] à 20 années de paiement de la Financière Foresters[MC]. Ils aiment le fait que cette assurance offre une croissance garantie de la valeur de rachat et que toutes les participations déclarées[4] peuvent servir à souscrire des bonifications d'assurance libérée.

ÉTAPE 3

Sarah décide de demander une assurance d'un montant total de 498 808 $ (303 276 $ d'assurance de base et 195 535 $ d'assurance valorisée) et d'ajouter un avenant temporaire[3] de 30 ans de 300 000 $. De plus, toute participation déclarée servira à souscrire des bonifications d'assurance libérée. Sarah fait une demande et est approuvée dans la catégorie standard non-fumeur.

ÉTAPE 4

Ils rencontrent régulièrement leur conseiller pour examiner leur certificat d'assurance et s'assurer qu'ils sont sur la bonne voie pour la retraite.

ÉTAPE 5

Lorsque Sarah prendra sa retraite à l'âge de 65 ans, le couple aura la possibilité d'utiliser la valeur de rachat du certificat pour obtenir des prêts garantis auprès d'une autre institution financière. Ils pourraient utiliser ces fonds pendant les marchés baissiers ou pour reporter la perception des prestations de la SV et du Régime de pensions du Canada.

ÉTAPE 6

Au décès de Sarah, la prestation de décès (nette de tout prêt) pourra aider la famille à payer les dépenses, compléter le revenu de retraite de Bill, ou être laissée en héritage.

Collecte de renseignements : Planification de la retraite à l'aide de l'assurance vie

Effacer le formulaire

Date JJ / MM / AA

1 Renseignements personnels

Nom du client | Date de naissance

Province de résidence | Fumeur ◯ O ◯ N

Nom du conjoint | Date de naissance

Province de résidence | Fumeur ◯ O ◯ N

Enfants (nombre)

2 Renseignements financiers

Salaire annuel du client $ | Autres revenus du client $ | Salaire annuel du conjoint $ | Autres revenus du conjoint $

Revenus bruts totaux rajustés $ | Tranche d'imposition % | Montant d'assurance vie Client : $ Conjoint : $

3 Renseignements sur la retraite

Âge de retraite du client | Objectif de revenu annuel $ | Âge de retraite du conjoint | Objectif de revenu annuel $

Années de revenu de retraite | Taux d'inflation présumé %

Solde courant dans le régime de retraite admissible Client : $ Conjoint : $

Cotisations régulières aux régimes de retraite admissibles Client : $ Conjoint : $

Autres soldes d'épargne-retraite Client : $ Conjoint : $

Taux de croissance présumé % | Autre revenu de retraite attendu $

4 Renseignements sur l'assurance

Prestation de décès requise Client : $ Conjoint : $

Prime d'assurance abordable Client : $ Conjoint : $

Fréquence (M, T, S, A) | Nbre d'années à financer l'assurance | Province de souscription

[1] Foresters, ses employés et ses représentants d'assurance vie ne fournissent pas, au nom de Foresters, de conseils juridiques ou fiscaux. Ces renseignements ne sont qu'un sommaire de notre interprétation des lois et réglementations actuelles. Conseillez à vos clients et clients potentiels de consulter leur conseiller fiscal ou juridique.

[2] Source: https://www.savvynewcanadians.com/money-needed-in-retirement. Consulté en novembre 2021.

[3] Accès à des prêts garantis fiscalement avantageux par le biais d'accords avec d'autres institutions financières, dans la mesure où le certificat reste en vigueur jusqu'au décès ou retraits du certificat jusqu'à concurrence du coût de base rajusté. La déchéance du certificat peut entraîner des conséquences fiscales si la valeur de rachat est supérieure au coût de base. Les retraits et les prêts peuvent réduire la prestation de décès et la valeur de rachat et compromettre la durée du contrat.

[4] Établie par L'Ordre Indépendant des Forestiers.

[5] Les participations ne sont pas garanties. Les participations versées par le passé n'offrent aucune indication concernant le montant des participations qui pourra être versé à l'avenir.

La Financière Foresters, Foresters, Aider autrui est notre raison d'être, Foresters Aide, Foresters Go et le logo de Foresters Go sont des noms commerciaux et/ou des marques de commerce de L'Ordre Indépendant des Forestiers (une société de secours mutuel, 789, chemin Don Mills, Toronto, ON, Canada M3C 1T9) et de ses filiales. AT227

Réservé à l'usage exclusif du conseiller. N'est pas destiné au public.

Financière Foresters

505646 FR 01/22