

L.Ji. Lajoie des Finances inc.

VOTRE ÉTAT DE SANTÉ SE DÉTÉRIORE - BONNE NOUVELLE!



Patrick et Nadine

Le titre est accrocheur, mais un peu sarcastique, je l'avoue. La santé n'a aucun prix, nous sommes tous en accord avec cette expression. Cependant, le titre est véridique... du point de vue fiscal et pour certains individus ciblés.

Je pensais avoir déjà traité de ce sujet dans le passé, mais après vérification, je constate que je ne l'ai jamais abordé. Pourtant, cette stratégie offre d'intéressantes possibilités d'économie d'impôt. Malheureusement, comme pour plusieurs stratégies, elle ne s'adresse pas à tout le monde et je ne pense pas que le gouvernement l'accepte éternellement. D'ailleurs en 2002, dans l'interprétation technique no 2002-0127455, l'Agence du revenu du Canada reconnaissait que cette stratégie procurait un résultat anormal en matière de politique fiscale.

Pour exploiter la stratégie, il faut détenir personnellement une police d'assurance-vie, une incorporation (compagnie) et un état de santé précaire. Plus l'état de santé est précaire, plus les économies d'impôts seront importantes. Le principe est le suivant : il est possible de transférer (vendre) une police d'assurance-vie à sa compagnie à sa juste valeur marchande. Autrement dit, la compagnie peut acheter la police d'assurance à sa valeur présente. Le but est de payer le prix le plus élevé possible

pour sortir cet argent libre d'impôt de la compagnie. Plus l'état de santé de l'assuré est précaire, plus élevé sera le prix d'achat de la police d'assurance-vie pour la compagnie.

L'élément-clé de cette stratégie est l'évaluation de la juste valeur marchande de la police, et seul un actuariaire sera en mesure de vous donner une évaluation précise. Par précaution, certains assurés vont même demander deux évaluations distinctes. Avec les droits d'incorporation accordés au cours des dernières années à plusieurs associations professionnelles, l'exploitation de cette stratégie peut s'appliquer à plus d'individus.

Afin de mieux comprendre l'impact réel, je vous propose un petit exemple. Prenons le cas de Mario qui a souscrit à l'âge de 40 ans une police d'assurance-vie temporaire de 20 ans pour un capital assuré de 500 000 \$. Âgé aujourd'hui de 55 ans, il vient de subir une opération à cœur ouvert et il n'est plus assurable. Mario est un avocat prolifique et il a incorporé sa pratique l'an dernier.

Mario a entendu parler de la stratégie et décide de faire évaluer sa police d'assurance-vie. Un actuariaire lui indique que la valeur marchande de sa police est de 100 000 \$. Il décide de vendre la police d'assurance à sa corporation pour ce même prix.

Ainsi, il réussit à sortir, libre d'impôt, 100 000 \$ de sa corporation. Il nomme sa corporation comme nouveau bénéficiaire de sa police et ajoute dans son testament sa conjointe comme bénéficiaire des actions de la société. S'il advenait un décès avant l'âge de 60 ans, le capital décès de la police irait dans le compte de dividende en capital de la société et la nouvelle actionnaire de la société, la conjointe du défunt, pourrait sortir à son tour un 500 000 \$ libre d'impôt.

Comme vous pouvez le constater, c'est une très belle stratégie. Je vous ai épargné certains détails afin de faciliter la compréhension, mais vous avez l'essentiel. Notez cependant que le coût de base et les valeurs de rachat possibles de la police, peuvent ajouter une facture fiscale à la transaction. Dans ce type de stratégie, il est primordial de consulter un professionnel expérimenté. Bonne santé !

Vous connaissez un proche ou un ami qui pourrait bénéficier de ces conseils ?

Communiquez avec nous et il nous fera plaisir de leur faire parvenir cette publication trimestrielle.

Questions ou commentaires ?
Tél: (514) 892-4433

nlajoie@peakgroup.com