

Plans de financement immédiat

Accroître le patrimoine et réduire le coût global de l'assurance vie



Si on leur pose la question, la plupart des clients et leurs conseillers préféreraient investir dans leur portefeuille ou leur entreprise plutôt que de consacrer leurs liquidités à des primes d'assurance vie. Pour une personne ou une entreprise, un plan de financement immédiat (PFI) peut offrir les avantages d'une assurance permanente à une fraction du coût, sans réduire les liquidités disponibles. Cet article explique en détail le fonctionnement des PFI, y compris les profils des clients auxquels ils conviennent et les risques encourus.

En quoi consistent les PFI?

En termes simples, le client paie une prime et emprunte immédiatement sur ces fonds, ce qui lui permet de continuer à faire fructifier son argent comme il l'entend tout en profitant des avantages de l'assurance.

Les étapes ci-dessous décrivent comment obtenir un PFI.

1. Un client souscrit une police d'assurance permanente qui accumule une valeur de rachat, comme une assurance vie entière ou universelle. En choisissant le produit qui convient le mieux à un PFI, un conseiller peut veiller à ce que la valeur de rachat soit la plus élevée possible pendant les premières années de la police en faisant en sorte que les primes déposées soient nettement plus élevées que ce qui est nécessaire pour payer le coût de l'assurance.
2. La police et la valeur de rachat associée sont cédées en garantie à un prêteur pour garantir une ligne de crédit.
3. Le client paie la prime de sa poche au début de l'année d'assurance.
4. Il emprunte immédiatement la valeur de rachat¹ au prêteur et l'utilise pour des placements.
5. Le client paie l'intérêt sur le prêt et peut l'utiliser comme déduction fiscale si les fonds empruntés sont utilisés pour investir dans une entreprise ou un bien produisant un revenu.
6. Les étapes 3 à 5 sont répétées pour toutes les années où des primes sont requises. Le client doit toujours payer la prime de sa poche avant d'emprunter².
7. Le prêt est remboursé au moment de la réclamation, au moyen de la prestation de décès non imposable, et l'excédent est versé aux bénéficiaires de la police. Le client peut aussi rembourser le prêt par anticipation si ses réserves de liquidités augmentent de son vivant.

Cette méthode d'emprunt non traditionnelle consiste à fournir des garanties supplémentaires, comme des biens immobiliers ou des placements, afin que le client puisse emprunter l'entièreté de la prime payée. En raison de la modeste sortie de fonds nette (frais d'intérêt annuels nets) requise, le taux de rendement augmente par rapport à la prestation de décès. Mais le client augmente son risque global.

Quels sont les risques d'un PFI?

En raison des faibles taux d'emprunt, la conjoncture économique peut donner l'impression qu'un PFI est avantageux, mais ce n'est pas toujours le cas. Les PFI sont des ententes à long terme (c.-à-d., 20, 30 ou 40 ans) qui sont revues chaque année par le prêteur. Il est donc important que les conseillers et leurs clients envisagent des scénarios dans lesquels le taux d'intérêt ou le taux de dividende ayant une incidence sur la valeur de rachat de la police diminue tandis que le taux d'intérêt variable augmente. Si cela se produit, les capitaux affectés au plan seront insuffisants et l'emprunteur devra soit fournir une garantie supplémentaire, soit rembourser partiellement la ligne de crédit, soit faire racheter la police. Dans le cas d'un rachat, tout excédent de la valeur de rachat par rapport au prix de base rajusté de la police sera inclus dans le revenu du titulaire de la police et peut être imposable.

Pour éviter des résultats inattendus, il faut étudier des scénarios d'assurance supposant une variété de taux d'intérêt ou de dividende avant de mettre en place un PFI. Quoi qu'il en soit, un client ne doit envisager un PFI que s'il dispose des actifs nécessaires pour payer la prime annuelle sans emprunter ou pour rembourser le prêt sans que cela ait une incidence négative sur son mode de vie.

Pourquoi choisir un PFI?

Un PFI est une solution destinée aux clients à valeur nette élevée (VNE), assurables et à l'aise avec l'idée d'utiliser des fonds empruntés à leur avantage. Ils doivent avoir une tolérance au risque appropriée et un horizon de placement à long terme.

Un PFI est une solution destinée aux clients à VNE, assurables et à l'aise avec l'idée d'utiliser des fonds empruntés à leur avantage.

Un PFI peut être une solution idéale pour les raisons suivantes :

- Un PFI permet d'augmenter le taux de rendement d'un plan successoral qui intègre l'assurance vie;
- Il facilite la souscription d'une assurance vie pour un client qui préfère investir dans son entreprise ou son portefeuille;
- Pour une société, le PFI peut augmenter le solde du compte de dividende en capital, créé au décès de l'assuré;
- Il permet au client de faire un don de bienfaisance sans qu'il y ait une incidence négative sur son mode de vie.

Un PFI bien structuré peut réduire les coûts après impôt de financement d'une police d'assurance vie à même les liquidités. Il peut s'avérer être un outil de planification de qualité s'il est bien exécuté, mais faire appel à l'effet de levier ne convient pas à tout le monde et les règles fiscales changent souvent. La meilleure façon de savoir si cette solution vous convient est de consulter des professionnels du droit, de la fiscalité, des assurances, des fiducies et des successions.

Facteurs à considérer

Pour toute question au sujet des PFI, veuillez communiquer avec votre conseiller de la TD. Les spécialistes du crédit de la TD possèdent de l'expérience en matière de structuration du financement des PFI et peuvent vous aider à déterminer si cette stratégie vous convient.



¹ Le pourcentage de la valeur de rachat varie selon le prêteur et le type de police. Dans le cas d'une police d'assurance vie universelle liée à un placement à revenu fixe ou une police d'assurance vie entière, on peut généralement emprunter de 90 à 100 % de la valeur de rachat. Les prêteurs peuvent préférer prêter jusqu'à 50 % de la valeur de rachat sur une police d'assurance vie universelle liée à des actions.

² La croissance annuelle de la valeur de rachat accroît la capacité d'emprunt; cependant, au cours des premières années, la valeur de rachat sera inférieure à la prime totale payée, de sorte que le client aura au net une importante obligation de financement.

Les renseignements aux présentes ont été fournis par Gestion de patrimoine TD à des fins d'information seulement. Les renseignements proviennent de sources jugées fiables. Ces renseignements n'ont pas pour but de fournir des conseils financiers, juridiques, fiscaux ou de placement. Les stratégies fiscales, de placement ou de négociation devraient être étudiées en fonction des objectifs et de la tolérance au risque de chacun. Gestion de patrimoine TD représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc., Gestion privée TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires, Gestion de patrimoine TD (offerts par La Société Canada Trust). Toutes les marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs. ^{MD} Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion.