

## FINANCES PERSONNELLES

PAR LUC RODRIGUE  
LUC.RODRIGUE@LAFOND.CA  
PLANIFICATEUR FINANCIER ET CONSEILLER EN SÉCURITÉ FINANCIÈRE  
LAFOND SERVICES FINANCIERS

# GÉRER LE RISQUE DE SON PATRIMOINE

Pour plusieurs personnes, une planification financière s'arrête à la gestion de leur portefeuille de placement. C'est normal puisqu'au fond, un des objectifs de notre vie active est d'accumuler une richesse, de se constituer un patrimoine. Mais qu'en est-il des risques qui pourraient sérieusement compromettre l'atteinte de vos objectifs? On gère bien pour nous, pour notre confort, pour notre petite personne, mais le faisons-nous adéquatement pour nos proches qui nous survivront? En ce sens, qu'arrivera-t-il de votre patrimoine si votre conjoint décédait ou si vous deviez être longuement à son chevet en cas de maladie? D'autre part, si l'un de vos partenaires d'immeuble ou de clinique décédait, votre convention de rachat est-elle adéquatement financée? Avez-vous mis en place un mécanisme de réduction de vos impôts au décès? Connaissez-vous les risques auxquels votre patrimoine est exposé? Cette intervention a pour but de vous inviter à une prise de conscience sur les effets directs des imprévus de la vie sur votre patrimoine et surtout, sur celui des membres de votre famille qui vous survivront.

On entend souvent dire que l'assurance vie a une connotation d'enrichissement des autres: « Pourquoi les enrichir davantage, ils auront déjà ma maison et mes REER...? » À ces personnes, je propose d'évaluer la question sous un autre angle, c'est-à-dire la protection de vos proches contre un « désenrichissement ». Un tel exercice de planification n'a pas pour objet l'enrichissement de vos héritiers, mais aura davantage comme résultante le maintien de leur niveau de vie et des acquis. Également, il permettra à ces

derniers d'être moins préoccupés par les conséquences financières de cette épreuve et de se concentrer exclusivement à passer au travers de celle-ci.

### QU'EST-CE QUE L'ASSURANCE VIE?

D'abord, un produit d'assurance vie est un outil financier pour lequel un individu ou une corporation paye une prime à un assureur, pour laquelle cet assureur s'engage à payer une prestation convenue à l'occasion du décès de l'assuré. Le calcul de la prime est établi à partir de plusieurs facteurs, notamment l'âge (espérance de vie), le sexe et le statut fumeur ou non. Par ailleurs, l'assureur se doit d'évaluer votre situation afin de valider votre classement d'assurabilité. Plus votre santé est au-dessus de la moyenne, plus la tarification sera favorable, et inversement; il pourrait y avoir une tarification surprimée ou même refusée. Dans certains cas, il faut travailler très fort pour que les assureurs acceptent d'apporter un regard favorable à un dossier. Également, il faut souligner que la santé d'un proposant est évaluée avec un angle statistique, et non avec une interprétation clinique.

Plusieurs assimilent la prime d'assurance à une dépense ennuyeuse. Certes, on ne peut les blâmer. Mais sachez que le cumul de toutes les primes d'assurance (même en y incluant du rendement) n'égale jamais le capital assuré, de sorte que l'assurance vie s'avérera presque toujours l'investissement le plus rentable que vous aurez fait de toute votre vie. L'ennui, c'est que ce n'est pas vous qui en réaliserez le rendement. C'est pourquoi il s'agit d'un geste d'altruisme et bénéfique pour vos proches. Je me souviens d'un client de 61

ans qui hésitait à injecter des sommes dans un contrat d'assurance afin d'éponger une dette fiscale à son décès. Le calcul n'a pas été très sorcier lorsqu'il a réalisé que sa prime annuelle entrait 44 fois dans le capital-décès pour lequel il était assuré. Il n'y a aucun rendement réaliste qui puisse être aussi profitable. La formule n'est pas exactement la même chaque fois, mais le principe demeure. Et lorsque l'assurance est détenue par une compagnie, cet effet est multiplié grâce à la fiscalité. Au bout du compte, il a contracté l'assurance pour une simple et unique raison : il voulait éviter que ses filles aient à vendre un immeuble pour payer une somme colossale d'impôt à son décès.

### OBJECTIFS DIFFÉRENTS, PRODUITS DIFFÉRENTS

Tous les produits d'assurance vie ne sont pas égaux et ne combinent pas les mêmes besoins... L'important est de bien circonscrire le besoin et l'objectif, et ensuite, d'y accoler un produit. Nous répertorions 3 grandes catégories d'objectifs (en gradation inclusive), et donc, de produits pour les combler :

1. Objectif successoral seulement : on cherche ici une protection d'assurance uniquement à court ou à moyen terme, un provisionnement successoral  
⇒ Contrat du type temporaire (T10 ans, T20 ans ou T100 ans)
2. Objectif successoral et financier : on cherche, en plus, un éventuel retour des primes payées au fil du temps ou on veut écourter la période de paiement des primes  
⇒ Contrat de vie universelle ou de vie entière provisionné avec modération
3. Objectif successoral, financier et fiscal : On désire ici utiliser le contrat d'assurance comme un outil de report d'impôt et de planification fiscale. On peut provisionner des épargnes massivement dans un contrat d'assurance vie afin de bénéficier d'un capital-décès qui sera progressif, mais aussi se constituer un portefeuille qui pourrait servir de revenu de retraite complémentaire au REER. Stratégie très efficace pour personne fortunée, surtout dans une corporation.  
⇒ Contrat de vie universelle ou de vie entière provisionné massivement, en peu de temps.

En terminant, il faut se rappeler que l'assurance vie vous accompagnera probablement toute votre vie durant. Ce n'est pas comme une assurance auto, renouvelable annuellement. Donc, une bonne gestion des risques implique nécessairement le choix d'un émetteur de contrat qui soit solide, crédible et apte à affronter les cycles financiers d'un monde en turbulence. Il faut qu'il soit présent lorsque le temps sera venu d'honorer son obligation qui est celle de payer la prestation...

### LES BESOINS DE LA FAMILLE « STANDARD »

Évaluer une stratégie d'assurance pour une famille composée d'enfants et d'une hypothèque n'a rien de plus simple en ce sens que la formule de calcul du besoin n'est pas très complexe. Mais si ce n'est pas fait adéquatement, le conjoint survivant pourrait se retrouver avec une charge financière beaucoup plus élevée que ses capacités ne le permettent pour conserver ses acquis et son style de vie.

Pour identifier le montant de capital nécessaire qui permettrait au conjoint survivant de poursuivre son chemin sans avoir à reculer, le calcul se divise en 3 étapes :

1. Besoin de liquidités à court terme (moins de un an) : hypothèque, derniers frais conséquents au décès, provisionnement du fonds d'étude pour les enfants, legs particulier, coût de vie pour une année entière, etc.
2. PLUS, le capital investi pour le remplacement du revenu manquant : selon Statistique Canada, le coût de vie d'un conjoint survivant devrait être de 70% du coût de vie précédant le décès. Pour chaque 50 000 \$ de revenu annuel manquant pendant une période de 20 ans, figurez approximativement 800 000 \$ de capital nécessaire investi à 5 %/an avec une inflation de 3 %/an (épuiement de capital).
3. MOINS, les actifs liquides qui serviront à financer les points 1 et 2 ou générer directement des revenus (assurance vie déjà contractée et collective, principalement).

Vous avez facilement visualisé que la présence des enfants justifie l'ampleur de l'exercice et du résultat.

### LE CAS DE LA FAMILLE RECONSTITUÉE

Ce phénomène, qui n'est plus nouveau, augmente sensiblement le coefficient de difficulté des planifications financières. En plus du calcul énoncé précédemment, il y a des questions extrêmement cruciales

auxquelles il faut répondre :

1. Comment lègue-t-on un bien commun et qui est indivisible? Veut-on vraiment détenir des biens avec les enfants de notre conjoint? À qui léguer? À mes enfants? À ma conjointe?
2. Sans égard au respect et à la considération que vous avez pour les enfants de votre conjoint, comment réagiriez-vous s'il décédait 6 mois après votre propre décès et que les biens que vous lui avez légués soient légués à leur tour à ses propres enfants, et pour lesquels vous considérez qu'ils auraient dû revenir de plein droit à vos enfants n'eût été de cette situation?



Si vous partagez votre vie de 2<sup>es</sup> noces avec ce conjoint, c'est qu'il vous rend heureux et donc, vous désirez que cette personne soit bien, à l'aise et qu'elle ne manque de rien. Vous voulez penser à vos enfants aussi, bien sûr, mais vous désirez que l'harmonie règne. C'est alors que l'assurance vie peut aider à démêler ce casse-tête. L'assurance vie dans un tel contexte permet la continuité d'un patrimoine construit en commun, surtout en ce qui concerne les biens indivisibles, et ainsi agir à titre compensatoire. Par exemple, à mon décès, je lègue (sans impôt) mes REER de 250 000 \$ à ma conjointe en plus de la moitié de ma maison que j'habite (et paye) avec elle, « privant » ainsi mes propres enfants de 500 000 \$. Je pourrais donc compenser mes enfants de ce montant au moyen d'un contrat d'assurance faisant en sorte que personne ne se sente lésé ni négligé.

### LES PARTENAIRES D'AFFAIRES ET D'IMMEUBLES

Quelqu'un qui est en affaires (ou qui détient des immeubles) ne tient pas nécessairement à ce que la conjointe de son associé décédé devienne partenaire avec lui. C'est pourquoi ils rédigent un contrat appelé une convention de rachat qui, en cas de décès, oblige le/les associé(s) survivant(s) à racheter les parts du décédé, et la succession, elle, s'oblige à lui (leur) vendre. Ça devient ipso facto une obligation de part et d'autre, ce qui élimine tout malentendu.

Une telle entente est normalement financée par des contrats d'assurance vie qui procurent plusieurs avantages, notamment le fait que la succession est payée sans délai, et les associés survivants n'ont pas à déranger leur propre planification financière pour trouver du financement afin de racheter le décédé. Vous devinez aussi qu'on se donne toutes les chances d'éliminer toute source de conflit et de zones obscures par un tel processus qui est court et efficace.

### L'ASSURANCE COMME OUTIL DE REPORT D'IMPÔT

Sans pouvoir l'expliquer en profondeur, il faut savoir qu'il y a une possibilité de transférer des économies discrétionnaires dans un contrat d'assurance. À priori, il s'agit de changer l'environnement fiscal de ces économies pour les intégrer dans un environnement plus performant, sans impôt sur les rendements. Par exemple, des CPG ou des obligations qui vous donnent du 3 ou 4 % par an sur lesquels vous payez une pleine imposition pourraient s'accumuler en franchise d'impôt dans un tel contrat. Ainsi, ce portefeuille grandit plus rapidement, un peu comme dans un REER. Plus tard, après avoir laissé le temps à votre contrat de performer, vous pourrez accéder à du capital via une marge de crédit, laquelle sera remboursée uniquement à votre décès au moyen de la prestation d'assurance, laissant le résiduel à vos héritiers. Cette stratégie ultra performante combine à la fois l'accumulation de votre vivant et planification successorale. Et les effets performants sont, encore une fois, multipliés lorsque le montage est fait dans une compagnie de portefeuille (un holding). Tout ça grâce à l'accumulation en franchise d'impôt. Bien que performante, on ne transfère jamais toutes nos billes dans une telle stratégie. Il s'agit d'un outil supplémentaire pour composer avec brio votre arsenal financier.

En terminant, l'assurance est un des aspects importants à aborder dans une planification financière, mais ce n'est pas le seul. En effet, la structure légale d'une telle planification est indispensable pour que celle-ci soit complète, optimale et complémentaire aux objectifs financiers. Ainsi, un testament bien élaboré (et une fiducie, si nécessaire) dictera les règles du jeu que vous désirez qui prévalent pour la gestion de vos biens. ☒