

16 février 2015

Utilisez votre police d'assurance-vie pour votre stratégie fiscale

Vendez votre police d'assurance à votre société : touchez le prix de vente libre d'impôt puis faites payer les primes par la société à même son revenu pour générer de grosses économies !

Vous avez souscrit une assurance-vie il y a plusieurs années? Cette police pourrait représenter une valeur marchande importante. Vous pourriez la vendre à votre société, en franchise d'impôt (dans la plupart des cas) et recevoir une somme substantielle sans impact fiscal.

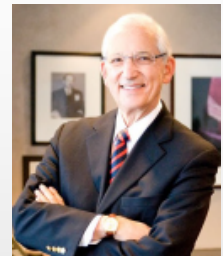
La plupart des polices d'assurance-vie entières, y compris les polices temporaires 100 ans à prime nivelée, ont une valeur que l'on peut monétiser au moyen de sa société et percevoir de son vivant sans dévaluation de la police ni diminution de l'indemnité payable au décès.

Voici un exemple simple de cette opération.

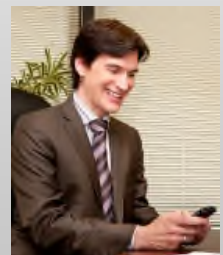
En 1987, un particulier âgé de 47 souscrit une police temporaire 100 ans de 310 000 \$ sur sa propre vie. La prime annuelle payable jusqu'à ce qu'il

atteigne l'âge de 100 ans est de 2 043 \$. En 2014, la police a une juste valeur marchande (« JVM ») d'environ 170 000 \$, alors que sa valeur de rachat de même que son prix de base (« PBR ») rajusté sont nuls.

Le particulier pourrait donc vendre cette police à sa société pour ce montant (sous réserve des droits des créanciers et des facteurs de risques). La société lui paierait le prix de vente de 170 000 \$ ou émettrait un billet à demande qui sera payé lorsque sa liquidité le lui permettra. En principe, le particulier n'aura aucun impôt à payer sur le prix de vente pourvu que la valeur de rachat de la police soit inférieure à son PBR, ce qui est le cas dans notre exemple. Ces deux valeurs pourront être obtenues auprès de l'assureur. L'achat n'entraînera aucune conséquence fiscale non plus pour la société.



Barry H. Shapiro
514 393-4021
bhshapiro@rsslex.com



Martin Lord
514 393-4041
mlord@rsslex.com

Nos infolettres visent à attirer votre attention sur des sujets juridiques d'actualité qui, nous le croyons, peuvent intéresser le public. En aucun cas, elles ne doivent être considérées comme des opinions juridiques. Leur seul objectif est d'attirer l'attention des lecteurs sur des questions d'intérêt et/ou de nouveaux développements en matière de droit. © 2015 – RSS. Il est interdit de reproduire, de mémoriser sur un système d'extraction de données ou de transmettre, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, tout ou partie de la présente publication, à moins que le nom de l'auteur de la publication ne soit clairement identifié par écrit sur la publication elle-même.

Les 170 000 \$ versés par la société ne sont pas imposables dans les mains du salarié. Normalement, le particulier devrait payer un impôt de quelque 39 % si cette somme lui était versée sous forme de dividende ou encore de près de 50 % si elle était payée sous forme de salaire (au taux marginal le plus élevé).

Le particulier réalise donc une économie fiscale variant entre 66 300 \$ et 85 000 \$ à la réception de ces 170 000 \$.

Mais il y a plus. Puisque sa société est désormais propriétaire de la police, elle paiera les primes à même son revenu après impôt. Si le particulier avait conservé la police, il aurait dû se faire verser par sa société un dividende de 3 349 \$ ou un salaire de 4 086 \$ afin de disposer, une fois l'impôt payé, de la somme de 2 043 \$ pour payer la prime. Du fait qu'elle est propriétaire de la police, la société ne débourse que 2 043 \$.

Au décès du particulier, sa société percevra l'indemnité de 310 000 \$ en franchise d'impôt (en présumant un PBR de la police nul ou presque).

Elle pourra ensuite distribuer cette somme en la versant à la succession du particulier ou aux autres actionnaires à même le compte de dividende en capital constitué lorsque la société a perçu l'indemnité : pas d'impact fiscal ici non plus.

Manifestement, en vendant à votre société une police d'assurance dont la valeur s'est ainsi accrue, vous pouvez réaliser des bénéfices substantiels. Afin que la transaction soit acceptée par les autorités fiscales, un actuaire devra vous aider à déterminer la JVM valeur de toute police que vous pourriez souhaiter ainsi vendre à votre société.

La valeur au marché des polices de ce genre s'explique par le fait que l'émission d'une police équivalente alors que l'assuré est plus âgé serait forcément plus coûteuse, a fortiori si l'état de santé du particulier s'est détérioré.

Soulignons toutefois que notre conclusion sur l'absence d'impact fiscal de cette transaction est valable au moment où ces lignes sont écrites. Les autorités fiscales ont laissé entendre qu'elles pourraient prendre des mesures qui la rendraient beaucoup moins avantageuse.

Communiquez avec Barry H. Shapiro (514 393-4021 • bhshapiro@rsslex.com) ou Martin Lord (514.393.4041 • mlord@rsslex.com) pour en savoir plus long sur les stratégies fiscalement efficaces de gestion du patrimoine.

• • •