

Assurance vie pour famille aisée

Une stratégie puissante pour protéger, optimiser et transmettre le patrimoine

Introduction

L'idée reçue selon laquelle les familles fortunées n'auraient pas besoin d'assurance-vie est tenace — et pourtant, elle est erronée. Plus une famille possède d'actifs, plus les enjeux liés à leur protection, leur fiscalité et leur transmission sont importants. L'assurance-vie permanente s'impose comme un outil stratégique permettant non seulement de couvrir des risques, mais aussi d'enrichir une planification financière avancée, tout en maximisant les avantages fiscaux.

L'assurance-vie : bien plus qu'un simple filet de sécurité

Les familles fortunées ont souvent déjà accumulé suffisamment de ressources pour faire face aux imprévus. Cependant, le rôle de l'assurance-vie va bien au-delà de la simple protection :

- **Protection du capital humain** : remplacement du revenu en cas de décès prématuré ou protection contre l'invalidité ou la maladie grave d'un actionnaire ou d'un membre clé de la famille.
- **Protection du capital financier** : maintien du style de vie, financement des obligations fiscales au décès, legs de bienfaisance, ou équilibre dans le partage de l'héritage entre les enfants.
- **Croissance du patrimoine** : la valeur de rachat dans les contrats permanents croît à l'abri de l'impôt, ce qui constitue un placement alternatif à faible risque et au rendement net intéressant.

Une solution fiscale intelligente

Les contrats d'assurance-vie permanente (entière ou universelle) permettent :

- Un **capital-décès non imposable** versé aux bénéficiaires ou à la société.
- Une **croissance à l'abri de l'impôt** de la valeur de rachat.
- L'utilisation de cette valeur comme garantie pour contracter un **prêt libre d'impôt**, créant ainsi un revenu de retraite fiscalement avantageux.
- Le **financement d'un legs philanthropique** sans réduire le patrimoine destiné aux héritiers.
- Une **réduction des frais de succession** et des frais d'homologation (ou leur contournement, selon la province).

L'assurance devient alors un outil de planification successorale, de gestion de liquidités et de création de revenus pour la retraite, tout en assurant une efficacité fiscale optimale.

L'assurance comme catégorie d'actif

Il est temps de considérer l'assurance comme un **véritable actif dans un portefeuille diversifié**. Elle offre :

- Un rendement après impôt souvent supérieur à celui des CPG ou des obligations gouvernementales.
- Une faible volatilité.
- Une corrélation quasi nulle avec les marchés boursiers.

L'assurance-vie permet de **réaffecter une partie des titres à revenu fixe**, souvent moins performants, vers une solution stable et fiscalement avantageuse. Pour les familles qui ont déjà maximisé leurs REER, CELI et autres véhicules enregistrés, c'est une façon stratégique de faire croître un capital à l'abri de l'impôt.

Un outil de transfert intergénérationnel

Le capital-décès d'une police peut être utilisé pour :

- **Payer les impôts dus au décès** (notamment sur les REER/FERR ou les gains en capital).
- **Éviter la vente d'actifs familiaux importants** (ex. : entreprise, chalet, immeuble locatif).
- **Équilibrer les parts d'héritage** entre les enfants (ex. : un hérite de l'entreprise, l'autre d'un montant équivalent en assurance).
- **Assurer la continuité des affaires** grâce au financement d'une convention d'achat-vente ou la protection contre la perte d'un collaborateur essentiel.

Conclusion

L'assurance-vie n'est pas un produit réservé aux personnes en situation financière précaire. Elle devient, pour les familles fortunées, une solution de gestion stratégique du patrimoine. Elle protège, optimise, valorise... et structure l'héritage. Plus le patrimoine est grand, plus les enjeux sont complexes. L'assurance devient alors bien plus qu'un filet de sécurité : **c'est un levier de croissance, de stabilité et de transmission intergénérationnelle**.

Pour nous contacter :

Courriel : strategies@c2sf.com

Site Web : www.c2sf.com

Québec & Montréal