

# Un héritage durable pour la génération suivante



Le concept de l'assurance vie en cascade peut représenter une stratégie possible pour effectuer de manière efficace le transfert du patrimoine entre les générations au moyen de l'assurance vie.

Environ 750 milliards de dollars en fortune personnelle seront transférés d'une génération à l'autre au Canada dans les dix années à venir<sup>1</sup>. Cela signifie que bon nombre de vos clients potentiels et de vos clients actuels chercheront une stratégie pour transmettre leur patrimoine à la génération suivante.

L'assurance vie de la Financière Foresters™ peut fournir à vos clients un moyen efficace de transférer leur fortune à leurs enfants ou à leurs petits-enfants<sup>2</sup>.



### Transmission en cascade du patrimoine à la génération suivante

Le concept de l'assurance vie en cascade (également connu sous le nom de transfert de patrimoine entre générations) représente une stratégie possible de transfert de fortune. Tout d'abord, une mère ou un père ou une grand-mère ou un grand-père achète une police d'assurance vie sur la tête d'un enfant. La propriété de la police peut être éventuellement transférée à l'enfant.

#### Un atout précieux

Une fois que la police a été transférée, l'enfant peut avoir accès aux fonds en rachetant des bonifications d'assurance libérée ou en demandant une avance sur la police. Il pourrait même décider d'utiliser les fonds obtenus du rachat des bonifications d'assurance libérée pour acheter une police à l'intention de ses propres enfants, transmettant ainsi le patrimoine encore une fois à la génération suivante.

Dans la plupart des cas, plus la personne assurée est jeune et en bonne santé, moins élevées seront les primes d'assurance. L'achat d'une assurance vie sur la tête d'un enfant peut être très abordable. Un autre atout possible de cette stratégie est qu'elle peut protéger l'enfant contre tout risque d'être non assurable. L'achat d'une police d'assurance vie sur la tête d'une fille ou d'un fils ou d'une petite-fille ou d'un petit-fils peut contribuer à garantir qu'elle ou il bénéficiera d'une couverture d'assurance vie, même si des changements de son état de santé la ou le rend non assurable.

### Les options à considérer

#### Propriétaire subrogé

Il est généralement recommandé de désigner un propriétaire subrogé pour une police d'assurance vie. Cette démarche est encore plus importante quand on utilise une stratégie d'assurance vie en cascade étant donné que la différence d'âge entre le propriétaire et la personne assurée peut être souvent considérable. Si une grand-mère ou un grand-père achète la police d'assurance vie à l'intention de sa petite-fille ou de son petit-fils, elle ou il devrait envisager de désigner la mère ou le père de l'enfant à titre de propriétaire subrogé. Cela pourrait aider à éviter des complications si la grand-mère ou le grand-père décédait avant que la police ne soit transférée à l'enfant.

#### Bénéficiaire irrévocable

L'acheteur de la police d'assurance vie pourrait mettre en place des mesures pour veiller à ce que les fonds soient utilisés comme prévu une fois que la police a été transférée à l'enfant. Le fait d'ajouter un bénéficiaire irrévocable peut permettre d'exercer ce contrôle étant donné que le bénéficiaire irrévocable doit donner son consentement avant que toute modification ne puisse être effectuée à la police. Par exemple, la grand-mère ou le grand-père peut désigner la mère ou le père de l'enfant à titre de bénéficiaire irrévocable pour que cette personne soit consultée si l'enfant décide de racheter des bonifications d'assurance libérée ou demande une avance sur la police.

## Étude de cas

Jackie, la fille de Carl et de Marianne Payne, a récemment donné naissance à son premier enfant, Clara. Les fiers grands-parents souhaiteraient transférer une partie de leur patrimoine à leur nouvelle petite-fille pour aider à subvenir à ses besoins futurs.

Après avoir consulté leur conseiller en assurance vie, Carl et Marianne décident d'acheter un certificat d'assurance vie entière pour Clara. Ils achètent l'assurance vie entière à participation Advantage Plus<sup>3</sup> de Foresters avec l'option de bonifications d'assurance libérée et une période de paiement de prime de 10 ans. Clara est la personne assurée et Carl est le propriétaire. Jackie est désignée à titre de bénéficiaire irrévocable et de propriétaire subrogée. Clara reçoit une tarification standard à titre de jeune fille âgée de moins d'un an. Une prime annuelle de 1 707 \$ lui procure une couverture initiale de 100 000 \$.

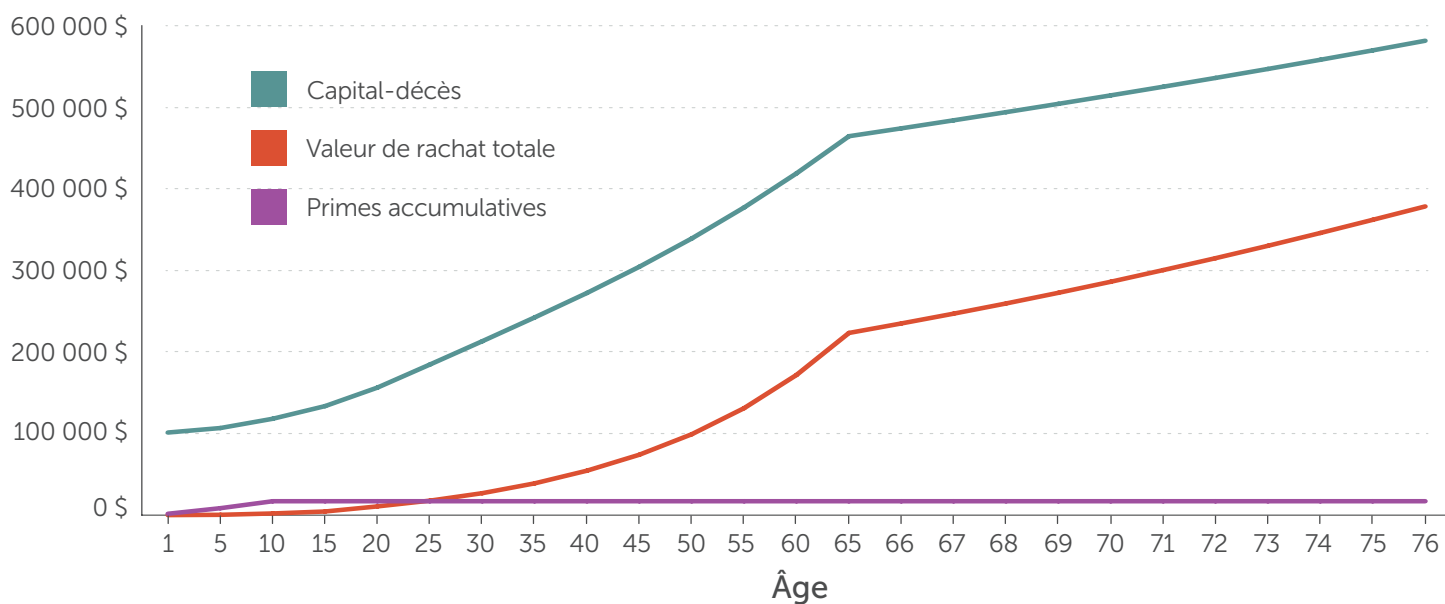
Lorsque Clara atteint l'âge de 16 ans, la propriété du certificat lui est automatiquement transférée. À ce moment-là, le certificat détient un capital-décès de 137 610 \$ et une valeur de rachat brute totalisant 5 933 \$ (veuillez noter que les valeurs utilisées dans cette étude de cas comprennent des valeurs non garanties fondées sur le barème des participations en vigueur actuellement)<sup>4</sup>. Clara peut décider, avec le consentement de sa mère, de demander une avance sur la police pour l'aider à défrayer le coût de ses études<sup>5</sup>.

En supposant que Clara ne prenne pas une avance sur la police, quand elle a 25 ans, la valeur de rachat brute totale aura atteint 17 771 \$ dépassant les primes que ses grands-parents ont payées pour le certificat. Quand elle a atteint 65 ans, le certificat aura une valeur de rachat brute totale de 223 291 \$ et un capital-décès de 464 387 \$. À ce moment-là, Clara pourrait décider de racheter une partie des bonifications d'assurance libérée pour acheter des certificats pour ses propres



petits-enfants et transmettre une partie de son patrimoine en cascade à la génération suivante.

Clara décède à l'âge de 76 ans. Elle n'a pas eu besoin d'avoir recours à la valeur de rachat brute de son certificat au cours de sa vie, mais elle a toujours eu le sentiment réconfortant de savoir que cet argent était là si elle en avait besoin. Grâce au transfert prudent de patrimoine de ses grands-parents, Clara lègue en héritage à ses bénéficiaires un capital-décès de 581 367 \$.





## La différence Foresters

À la Financière Foresters, nous sommes fiers d'aider les familles ordinaires à atteindre leurs santé et sécurité financières à long terme. Mais nous sommes également plus qu'un prestataire de services financiers à l'échelle internationale. Dans le cadre de sa mission, Foresters propose à ses membres une vaste gamme de bénéfices sans pareil, offerts à titre gracieux.



### Voici quelques-uns des bénéfices<sup>6</sup> de membre de Foresters offerts actuellement :

- des bourses d'études<sup>7</sup> pour fournir une aide financière aux étudiants alors qu'ils poursuivent leurs objectifs en matière d'éducation.
- des bénéfices de bien-être, notamment notre service d'aide téléphonique confidentielle et l'accès à des services

- juridiques offerts à titre gracieux ou à prix réduit.
- des occasions de participer activement à des activités de bénévolat, comme par exemple celles des constructions de terrains de jeux.
- des événements de divertissements pour les familles qui donnent l'occasion à vos clients et à leurs êtres chers de se détendre et de passer de précieux moments ensemble, au moyen de billets d'entrée à des parcs d'attraction ou à des matchs de baseball.

Au cours de la vie d'un membre, nos bénéfices de membre peuvent offrir une valeur atteignant des milliers de dollars.

### Le cadeau d'une protection financière à vie

Le concept de l'assurance vie en cascade peut être une stratégie utile pour aider vos clients à transférer leur patrimoine à la génération suivante. Les avantages potentiels de la stratégie dont vous pouvez discuter avec vos clients sont, entre autres, les suivants :

- les actifs peuvent être transférés à la génération suivante généralement d'une manière efficace sur le plan fiscal;
- le propriétaire peut payer des primes moins élevées parce que la personne assurée est très jeune;
- les enfants ou les petits-enfants sont protégés du risque d'être non assurables à l'avenir;
- lorsqu'elle devient le propriétaire du certificat, la personne assurée peut avoir accès aux fonds pendant sa vie entière tant que l'assurance reste en vigueur;
- les parents ou les grands-parents offrent un cadeau précieux et un héritage durable à la génération suivante.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur le **concept de l'assurance vie en cascade**, veuillez vous mettre en contact avec votre vice-président régional de Foresters dès aujourd'hui.

<sup>1</sup> Source : Financial Post <http://business.financialpost.com/personal-finance/parents-will-pass-on-750-billion-to-kids-over-next-decade>

<sup>2</sup> Foresters, ses employés et ses représentants en assurance vie ne procurent pas, au nom de Foresters, des conseils de nature financière, successorale, fiscale ou juridique. Il est recommandé que les personnes consultent leur propre conseiller fiscal, successoral ou juridique en ce qui a trait à leur situation personnelle.

<sup>3</sup> Tarifé par L'Ordre Indépendant des Forestiers.

<sup>4</sup> Les participations ne sont pas garanties.

<sup>5</sup> Une avance peut accumuler des intérêts et réduire tout règlement en vertu d'un certificat, tel que la prestation de décès ou la valeur de rachat lorsqu'elle est payable, du montant de la dette.

<sup>6</sup> Les bénéfices de membre de la Financière Foresters sont non contractuels, assujettis à des conditions d'admissibilité, à des définitions et à des restrictions spécifiques à chaque bénéfice, et ils peuvent être modifiés ou annulés sans préavis.

<sup>7</sup> Ce programme est géré par International Scholarships and Tuition Services. Disponible aux membres admissibles qui détiennent un certificat en vigueur d'une valeur minimale de 10 000 \$ ou, s'il s'agit d'une rente, d'une valeur de rachat minimale de 10 000 \$ ou à condition qu'une cotisation minimale de 1 000 \$ ait été versée au cours des douze derniers mois.

La Financière Foresters et Foresters sont des noms commerciaux et des marques de commerce de L'Ordre Indépendant des Forestiers (une société de secours mutuel, 789, chemin Don Mills, Toronto, Canada M3C 1T9) et de ses filiales. NC120

Réservé à l'usage exclusif du conseiller. N'est pas destiné au public