



DON D'UNE POLICE D'ASSURANCE-VIE



Il existe plusieurs façons d'utiliser une police d'assurance-vie comme levier pour bonifier l'impact d'un don à la Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal. Outre les avantages fiscaux, le don d'une police d'assurance-vie peut vous permettre d'augmenter significativement le montant de votre don à la Fondation, sans qu'il ne vous en coûte plus que le montant initial d'argent que vous souhaitiez donner.

Les principales manières d'utiliser ce type de don comme levier sont les suivantes:

- **La cession** (ou le transfert de la propriété de la police et la désignation de la Fondation à titre de bénéficiaire) d'une police existante;
- **L'achat d'une nouvelle police;**
- **La désignation de la Fondation à titre de bénéficiaire;**
- **La double opération «cession-achat».**

Quelques renseignements utiles à connaître

- a) Lorsque vous souscrivez à une nouvelle police d'assurance-vie, la période au cours de laquelle vous devrez payer les primes peut varier et est à votre choix. Un seul paiement, cinq, dix paiements annuels, ou des paiements jusqu'à la fin de vos jours. Évidemment le montant de la prime variera en conséquence;
- b) Une partie de la prime peut servir (ou non) à constituer une valeur de rachat de votre police;
- c) La valeur marchande de la police d'assurance-vie (dans le cadre du don d'une police existante) sera différente selon que vos primes incluent ou non une valeur de rachat. Cette valeur variera aussi en fonction de votre âge, votre état de santé, vos habitudes de vie, etc.;
- d) Il n'y a pas une forme de dons de polices d'assurance-vie qui soit meilleure qu'une autre. Tout est vraiment en fonction de votre situation personnelle: votre situation financière (incluant vos actifs, vos revenus, vos besoins à court, moyen ou long terme) et votre situation familiale (votre santé, votre situation matrimoniale, ainsi que votre âge) sont autant d'éléments dont il faut tenir compte pour déterminer la forme de don qui correspond le mieux à vos préoccupations et à vos intentions.

La cession d'une police d'assurance-vie

La cession d'une police d'assurance-vie consiste à transférer, à la Fondation, la propriété d'une police d'assurance-vie que vous possédez déjà et la désigner comme bénéficiaire irrévocable de celle-ci. Vous pouvez le faire que vous ayez, ou non, terminé de payer les primes en lien avec cette police.

Cette forme de don est particulièrement intéressante:

- Si vous souhaitez faire un don important à la Fondation;
- Si vous possédez déjà une police d'assurance-vie;
- Si vous estimez que les biens que vous possédez, sans tenir compte du produit de cette police, seront suffisants pour couvrir ce que vous souhaitez laisser à vos héritiers.

En effectuant ainsi le transfert d'une police d'assurance-vie au bénéfice de la Fondation, vous auriez droit, **dès maintenant**, à un reçu aux fins de l'impôt égal à la **valeur marchande de cette police d'assurance-vie** et non pas seulement à la valeur de rachat.

L'évaluation de cette valeur marchande doit être effectuée par un expert. Elle sera établie en tenant compte de différents critères, notamment votre âge, votre état de santé, vos habitudes de vie, etc.

S'il reste des primes à payer à l'égard de cette police, vous pourrez aussi recevoir un **reçu aux fins de l'impôt annuel** équivalent au montant annuel de la prime. Dans de telles circonstances:

- Vous pouvez continuer de payer les primes et la Fondation vous émettra, sur réception d'une preuve de paiement, un reçu équivalent au montant de cette prime;
- Vous pourrez conclure une entente avec la Fondation en vertu de laquelle vous lui donnez à chaque année un montant équivalent au coût des primes. La Fondation, en tant que propriétaire de la police, s'assurera de payer les primes à la compagnie d'assurance. Votre reçu aux fins de l'impôt, pour la valeur des primes annuelles, vous sera émis dès que celles-ci auront été payées.

Exemple 1

Votre sœur détient une police d'assurance-vie d'une valeur de 200 000 \$. Cette police est entièrement payée. Votre sœur n'ayant pas d'enfant estime que le reste de ses biens sera amplement suffisamment pour couvrir les legs qu'elle prévoit faire à certains membres de sa famille.

Votre sœur souhaite faire un don important à la Fondation car elle et son mari ont été soignés à quelques reprises à l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal, et elle a un attachement très spécial envers celui-ci et le personnel soignant. Elle a consulté son conseiller qui lui a suggéré d'utiliser cette police plutôt que toute autre forme de don pour soutenir la Fondation.

Voici l'impact fiscal de ce don:

| | Impact pour votre sœur l'année du don | Impact sur la succession |
|--|--|---|
| Don de la police à la Fondation et désignation de celle-ci comme bénéficiaire | Évaluation de la valeur marchande de la police par un expert: 85 000 \$. Émission par la Fondation d'un reçu aux fins de l'impôt de 85 000 \$ pour l'année en cours. | La Fondation reçoit le montant de 200 000 \$. Aucun reçu aux fins de l'impôt ne sera délivré par la Fondation à la suite du décès puisque le reçu a déjà été remis. |
| S'il reste des paiements à faire de 2000 \$ pour 5 ans | Reçus aux fins de l'impôt additionnels au montant de 2000 \$ par année au cours des cinq prochaines années | Aucun |

L'achat d'une nouvelle police

L'achat d'une nouvelle police d'assurance-vie est une façon de donner un montant significatif à la Fondation à un coût relativement modique. Voici un exemple de l'impact fiscal et de l'effet de levier liés à l'achat d'une nouvelle police d'assurance-vie permanente d'un montant de **50 000 \$**, en présumant que vous ferez le paiement de l'ensemble des primes sur une période de **10 ans**.

Exemple 2

| | |
|---|------------------|
| Coût annuel de la prime | 1500 \$ |
| Crédit d'impôt (48,2%) | - 723 \$ |
| Coût réel par année | 777 \$ |
| Coût réel de l'ensemble des primes d'assurance-vie | 7770 \$ |
| Montant de l'assurance-vie versé à la Fondation au décès | 50 000 \$ |

Ainsi, dans cet exemple, le don effectué à la Fondation est 6,4 fois supérieur au montant initialement envisagé.

Cette approche est particulièrement intéressante:

- pour les plus **jeunes donateurs** qui bénéficient du coût moins élevé d'une prime;
- lorsqu'une personne souhaite obtenir un **reçu aux fins de l'impôt important** au cours d'une année bien précise (par exemple lors de la **réalisation d'un gain en capital important**, comme la vente d'une résidence secondaire ou encore la **vente d'une entreprise**). Il est possible de payer l'ensemble de la valeur des primes en un an et obtenir un reçu aux fins de l'impôt pour cette valeur.

À noter: Certaines personnes en raison de leur état de santé pourraient se voir refuser la possibilité de se qualifier pour l'achat d'une nouvelle police d'assurance-vie.

La désignation

Une troisième option serait de désigner la Fondation à titre de bénéficiaire de la police d'assurance-vie. Dans un tel cas, vous demeurez propriétaire de la police d'assurance-vie. Cette forme de don planifié pourrait s'avérer très intéressante si vous souhaitez laisser un montant significatif à la Fondation et que vos actifs sont constitués principalement de biens (tel que des biens immobiliers, œuvres d'art, etc.) ou encore si vous souhaitez que votre succession bénéficie d'un reçu aux fins de l'impôt important.

Exemple 3

Si on reprend l'exemple de votre sœur. Après réflexion et discussion avec son conseiller financier, elle décide de désigner la Fondation à titre de bénéficiaire de la police d'assurance-vie de 200 000 \$ afin que ses héritiers puissent bénéficier du reçu aux fins de l'impôt qui sera émis lorsque la Fondation se verra attribuer le montant de 200 000 \$.

| | Impact pour votre sœur l'année de la désignation | Impact sur la succession |
|--|--|---|
| Désignation de la Fondation comme bénéficiaire de la police d'assurance-vie | Aucun impact | La Fondation reçoit le montant de 200 000 \$ et émet un reçu aux fins de l'impôt pour le même montant, qui pourra être utilisé pour réduire le montant d'impôt à payer par la succession. |
| S'il reste des paiements à faire de 2000 \$ pour 5 ans | Reçus aux fins de l'impôt au montant de 2000 \$ par année au cours des cinq prochaines années. | Aucun impact additionnel pour la succession. |

La double opération: Cession-achat

Si vous êtes déjà titulaire d'une police d'assurance-vie et que vous souhaitez effectuer un don significatif à la Fondation, sans réduire le capital que vous laisserez à votre famille, voici une option additionnelle que vous pourriez utiliser.

La **première étape** de cette stratégie est de céder à la Fondation une police d'assurance-vie que vous détenez et pour laquelle vous avez payé l'ensemble des primes. La Fondation doit aussi être désignée à titre de bénéficiaire irrévocable de la police d'assurance-vie que vous possédez déjà. Vous recevrez alors un reçu aux fins de l'impôt équivalent à la valeur marchande de votre police.

La **deuxième étape** de cette stratégie est la suivante: avec l'économie d'impôt que vous effectuerez l'année de cette opération, vous utilisez l'argent ainsi disponible pour acheter une nouvelle police d'assurance au bénéfice cette fois de votre famille. En agissant ainsi, vous maximisez l'impact des avantages fiscaux liés à l'assurance-vie, vous effectuez un don significatif à la Fondation et maintenez intact votre patrimoine successoral.



FONDATION
HÔPITAL DU
SACRÉ-CŒUR
DE MONTRÉAL

**Pour toute information additionnelle,
nous vous invitons à communiquer avec
la Directrice, Dons majeurs et planifiés**

Me Marie-Claude Tellier au :
514 338-2303, poste 3

ou encore à l'adresse courriel :
marie-claude.tellier.cnmtl@ssss.gouv.qc.ca.

Visitez aussi le site de la Fondation :
fondationhscm.org, sous l'onglet des dons.

«Le présent texte de même que l'exemple qui est présenté ne doit pas être considéré comme un avis fiscal ou légal. Le contexte et l'impact fiscal de chaque don peuvent varier sensiblement en fonction des données de chacun. Il est donc fortement recommandé de valider auprès de spécialistes, les règles et les taux d'imposition qui s'appliquent à votre situation.»