

# Plan d'héritage intergénérationnel (du grand-parent au petit-enfant)

BÂTIR LES RÊVES, BÂTIR L'AVENIR



**Desjardins**

Assurances

Vie • Santé • Retraite





## Qu'est-ce que le plan d'héritage intergénérationnel?

Le **Plan d'héritage intergénérationnel** est une stratégie financière flexible qui vous permet d'améliorer la sécurité financière future de votre petit-enfant en vous procurant un contrat d'assurance vie avec valeur de rachat sur la vie de votre petit-enfant. Au fil du temps, cette valeur de rachat augmente<sup>1</sup> et lui offre une source de financement efficace, à utiliser au besoin. Ce plan vous permet de garder le contrôle de votre actif et vous donne la flexibilité de décider si le contrat doit être transféré à votre petit-enfant de votre vivant ou après votre décès.

Ce plan vous permet également de protéger l'assurabilité de votre petit-enfant<sup>2</sup>. En grandissant, le petit-enfant peut compter sur une assurance vie pour protéger financièrement ses proches. Le contrat d'assurance vie peut l'aider à rembourser ses emprunts personnels, comme une hypothèque, un prêt auto, etc. Lorsqu'il sera plus âgé, cette assurance vie permanente prépayée pourra être utilisée pour payer les frais de sa succession tels que l'impôt, l'administration de celle-ci et les frais juridiques qui y sont reliés.

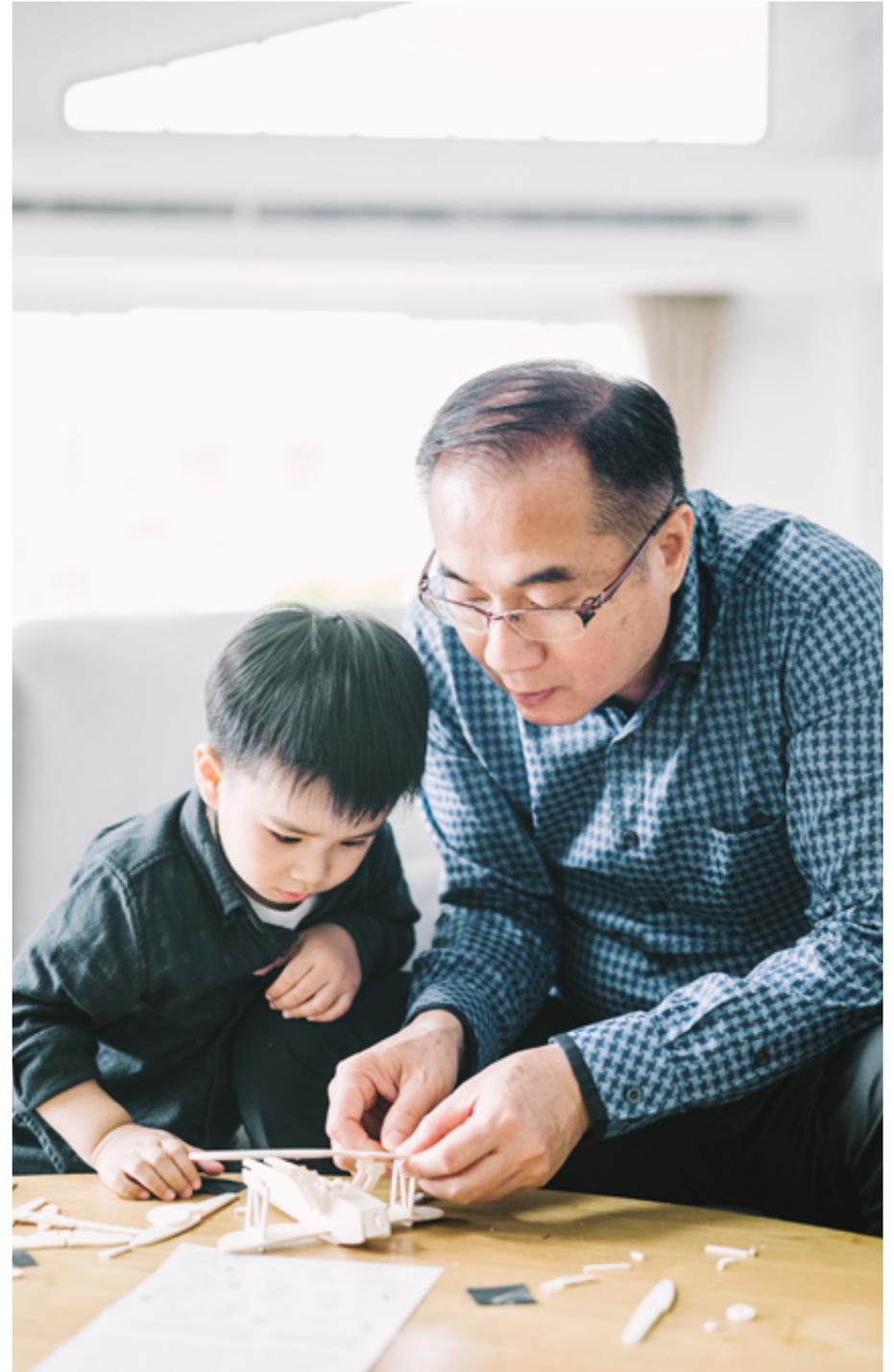
<sup>1</sup> Les valeurs de rachat du contrat d'assurance vie permanente augmenteront à l'abri de l'impôt tant qu'elles resteront à l'intérieur du contrat d'assurance.

<sup>2</sup> L'assurance vie pourra rester en vigueur tant que les primes sont payées ou que le contrat est payé entièrement.

# Fonctionnement

Vous utilisez des fonds autrement investis dans vos placements imposables et d'autres actifs liquides disponibles pour vous procurer un contrat d'assurance vie avec valeur de rachat sur la vie de votre petit-enfant. Le contrat fait alors partie de l'héritage que vous prévoyez laisser à votre petit-enfant, de sorte que les paiements de primes redirigent une partie de cet héritage prévu vers un contrat d'assurance vie exonéré d'impôt. Vous pouvez ainsi effectuer un transfert de patrimoine intergénérationnel au profit de votre petit-enfant. De plus, le fardeau fiscal de vos placements imposables sera allégé de votre vivant. Le moment venu, vous pouvez transférer la propriété du contrat avec report d'impôt à votre petit-enfant en utilisant un roulement de contrat intergénérationnel<sup>3</sup> en vertu des règles fiscales actuelles.

<sup>3</sup> Roulement de contrat intergénérationnel : Lorsque le preneur d'un contrat d'assurance vie le transfère de son vivant sans contrepartie ou à son décès par la désignation d'un preneur subrogé, soit un « enfant » tel que défini aux fins de l'impôt, et que cet « enfant » est la seule personne dont la vie est assurée en vertu du contrat, le transfert est réputé avoir lieu au coût de base rajusté du contrat. Il en résulte un roulement à imposition différée à l'enfant ou au petit-enfant. Toutefois, le roulement intergénérationnel du contrat ne s'appliquera généralement pas si un intérêt dans un contrat d'assurance vie est transféré à un enfant en vertu des dispositions du testament du preneur du contrat ou à une fiducie au profit d'un enfant, si l'enfant n'est pas la seule personne assurée par ce contrat lors du transfert ou qu'il verse une contrepartie pour le transfert. Consultez le paragraphe 148(8) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* pour plus de détails.





## Étape 1 Achat du contrat

Le grand-parent achète le contrat et paie la prime.  
Le petit-enfant est la personne assurée.



## Étape 2 Pendant la vie ou au décès du grand-parent

Le grand-parent peut, à sa discrétion, transférer la propriété du contrat au petit-enfant à sa majorité ou à une date ultérieure.



## Étape 3 Le petit-enfant devient le preneur

Le petit-enfant a accès aux valeurs de rachat\*.

\* L'accès aux valeurs de rachat du contrat sous forme d'avance sur police, de rachat total ou partiel entraîne généralement une disposition du contrat et peut générer un gain sur contrat imposable.

# Étude de cas<sup>4</sup>

Jean (60 ans) est un fier grand-papa. Sa fille Amélie (35 ans), qui vit à Montréal, au Québec, vient d'accoucher de la petite Tanya (0 an).

Amélie a déjà établi un REEE et possède suffisamment d'assurance vie pour couvrir les études de Tanya.

Après avoir discuté avec sa conseillère professionnelle, il a déterminé qu'il pourrait mettre de côté 20 000 \$ par année pour les cinq prochaines années pour le futur de Tanya.

Voici ce qu'il aimerait :

- Réduire la complexité fiscale de son vivant et à son décès.
- Éviter les coûts et les délais associés à l'administration de la succession.
- Conserver le contrôle sur le contrat jusqu'à son transfert à Tanya, selon sa préférence.
- Faire un cadeau évolutif à Tanya, qu'elle pourra utiliser de différentes façons tout au long de sa vie.

Deux choix s'offrent à Jean :

## APPROCHE TRADITIONNELLE

Verser 20 000 \$ dans un placement imposable pendant 5 ans

Portefeuille : Équilibré

Actif	Répartition	Taux de rendement
Placements à court terme	5 %	2,3 %
Placements en titres à revenu fixe	35 %	3,2 %
Placements en actions	60 %	6,2 %

Investissement total sur 5 ans :  
**100 000 \$** (20 000 \$ par année)

## PLAN D'HÉRITAGE INTERGÉNÉRATIONNEL

- Investir 20 000 \$ dans un produit Vie entière avec participation payable 5 ans
- Preneur : Jean
- Preneuse subrogée : Tanya
- Assurée : Tanya (0 an)
- Bénéficiaire : Amélie

<sup>4</sup> Cette étude de cas est datée du 1<sup>er</sup> juillet 2024. Cette illustration est basée sur une femme ayant 0 an, taux régulier et un domicile au Québec. Prime annuelle actuelle de 20 000 \$ payable pendant 5 ans pour l'assurance vie entière avec participation. Le produit est une assurance vie entière avec participation payable 5 ans, avec une couverture d'assurance initiale de 1 227 921 \$. La valeur de rachat est basée sur le barème actuel de participations. Les changements futurs dans la performance des placements, de la législation fiscale et des politiques administratives peuvent affecter l'information présentée. Les hypothèses sont que Jean vit au Québec et que son taux marginal d'imposition est 53,53 %. Le taux d'inclusion des gains en capital est de 50% pour les années présentées.

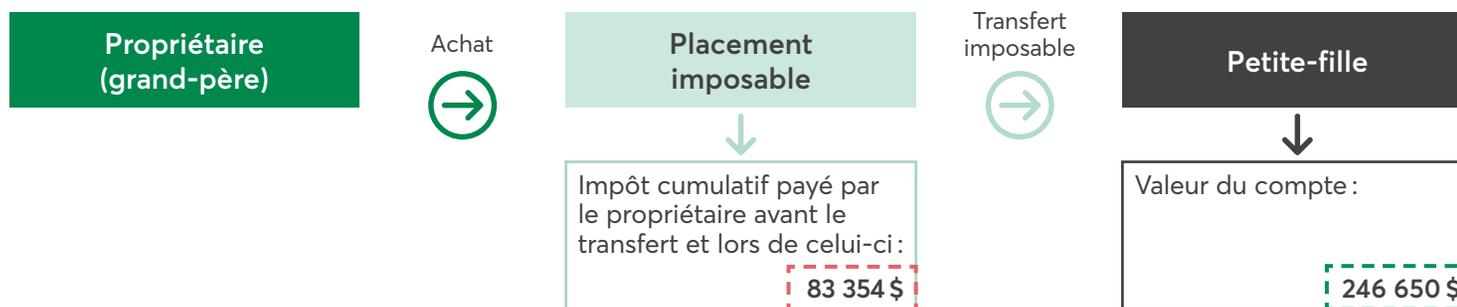
## COMPARAISON DES DEUX APPROCHES

Objectif	Âge de Tanya	Approche traditionnelle (valeur au transfert)	Plan d'héritage générationnel (valeur au transfert)	
		Valeur du compte	Valeur de rachat totale (avant impôts)*	Capital-décès total*
Acheter une maison ou un immeuble locatif	35	289 731 \$	391 455 \$	1 869 684 \$
Démarrer une entreprise	45	401 007 \$	729 399 \$	2 568 814 \$
Compléter son revenu de retraite	65	768 084 \$	2 345 474 \$	4 656 420 \$

\* Selon le taux de dividende en vigueur au 1<sup>er</sup> juillet 2024.

## COMPARATIF : TRANSFERT LORSQUE LA PETITE-FILLE, TANYA, ATTEINT 30 ANS

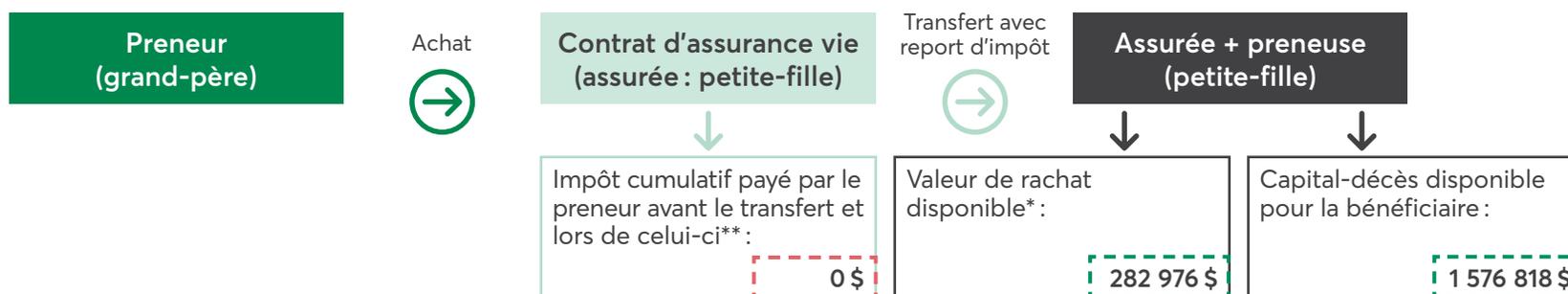
### Transfert de placement imposable



\* L'accès aux valeurs de rachat du contrat sous forme d'avance sur police, de rachat total ou partiel entraîne généralement une disposition au contrat et peut générer un gain sur contrat imposable.

\*\* En supposant que le preneur ne touche aucune participation sur le contrat.

### Plan d'héritage générationnel – Transfert de contrat





Les commentaires fiscaux sont d'ordre général et se basent sur les lois et les positions administratives publiées par les autorités fiscales en date de cette publication, mais ne couvrent pas toutes les situations possibles. Des modifications futures à la législation fiscale et aux politiques administratives pourraient avoir une incidence sur ces renseignements. Desjardins Assurances n'entend pas donner des conseils juridiques, fiscaux ou comptables à sa clientèle actuelle et potentielle. La clientèle devrait consulter leurs conseillères et conseillers juridiques, fiscaux ou comptables pour obtenir un avis relatif à leur situation.

Les avantages présentés dans cette présentation sont fondés sur un ensemble d'hypothèses qui changent certainement au fil du temps et qui peuvent ou non être obtenues en fonction du rendement réel.

Aucune garantie ne peut être donnée quant à l'applicabilité des hypothèses utilisées. Les hypothèses qui peuvent être influencées par les résultats dans la réalité peuvent inclure, sans s'y limiter, un ou plusieurs des éléments suivants s'il y a lieu : le montant et le moment des dépôts dans les contrats d'assurance vie; les taux d'imposition; les taux d'intérêt; l'utilisation des dividendes sur les polices, des échelles de crédit de performance; l'inflation; le traitement fiscal qui s'applique au contrat d'assurance vie; l'impôt sur le revenu, les dividendes et les gains en capital. Si les résultats obtenus dans la réalité sont moins favorables que ce qui est indiqué dans la présentation du concept et dans l'illustration du produit d'assurance vie qui y est jointe, les valeurs de rachat au moment du transfert de contrat pourraient être inférieures aux prévisions.