



STRATÈGE
cabinet de services financiers



L'ASSURANCE VIE PARTICIPATIVE AU QUÉBEC

GUIDE PRATIQUE POUR ENTREPRENEURS
ET FAMILLES FORTUNÉES

TABLE DES MATIÈRES

01 Contexte et pertinence de l'assurance vie avec participation

Contexte et enjeux pour les entrepreneurs québécois
Pourquoi choisir l'assurance vie avec participation ?

Comprendre le produit

Définition et acteurs du marché
Fonctionnement des primes et des participations
Types de contrats et durées
Maximiser avec l'Option de Dépôt Supplémentaire (ODS)

03 Performance et fiscalité

Méthodes de calcul des participations
Lecture et interprétation des rendements historiques
Fiscalité des participations et de la prestation de décès

04 Stratégies patrimoniales

Constitution d'un patrimoine sécurisé
Composition des actifs
Quand privilégier l'assurance vie participative ?

05 Étude de cas pratique

Portrait de l'entrepreneur : défis et objectifs
Évaluation des besoins et sélection du contrat
Mise en œuvre : possibilités durant la vie active
Décès projeté à 85 ans

06 Passer de la réflexion à l'action

Entamer la réflexion
Checklist pour passer à l'action

07 Conclusion et prochaines étapes

08 Lexique des termes techniques



INTRODUCTION

Dans un contexte de hausse de l'imposition, d'instabilité des marchés et de complexité croissante des règles successorales, les entrepreneurs québécois et les familles fortunées cherchent des stratégies performantes et sécuritaires pour bâtir un patrimoine durable. L'assurance vie avec participation s'impose comme l'un des outils les plus puissants pour répondre à ce besoin. Elle permet à la fois de protéger les actifs, d'accumuler un capital utilisable de son vivant, de favoriser la croissance du patrimoine, d'optimiser la fiscalité et de faciliter la transmission aux héritiers.

CE GUIDE GRATUIT EN EXPLIQUE LE FONCTIONNEMENT, MET EN VALEUR SES BÉNÉFICES ET ILLUSTRE SES APPLICATIONS CONCRÈTES AUPRÈS DES ENTREPRENEURS ET DES FAMILLES FORTUNÉES.



CONTEXTE ET PERTINENCE DE L'ASSURANCE VIE AVEC PARTICIPATION

1.1. Contexte et enjeux pour les entrepreneurs québécois

Les entrepreneur(e)s québécois doivent composer avec une charge fiscale élevée, des risques de marché, une pression croissante sur les liquidités et des enjeux de planification successorale complexes. Ces contraintes exigent une planification stratégique qui va au-delà des placements traditionnels.

Dans ce contexte, **l'assurance vie avec participation** se démarque en tant que véhicule de stabilité à long terme fiscalement efficace et adaptable pour répondre à la fois aux besoins personnels et corporatifs.

Elle permet notamment de :

- Structurer une transmission efficace du patrimoine;
- Protéger les liquidités générées contre l'impôt corporatif;
- Accéder à un actif à valeur croissante, l'abri de l'impôt;

1.2. Pourquoi choisir l'assurance vie avec participation ?

Contrairement aux placements traditionnels souvent exposés à la volatilité et aux risques des marchés, l'assurance vie avec participation offre un équilibre rare entre protection, croissance et fiscalité avantageuse.



Elle combine trois composantes clés :

- Une protection d'assurance vie permanente (couverture à vie);
- Une valeur de rachat qui croît année après année à l'abri de l'impôt;
- Une participation annuelle liée à la performance du compte de participation de l'assureur.

Cette approche crée un actif corporatif solide, non corrélé aux marchés boursiers, fiscalement avantageux et idéal pour les entrepreneurs à la recherche d'intégrer à leur patrimoine une portion davantage axée sur la stabilité à long terme. À travers les différents outils d'investissements disponibles qui sont excessivement volatiles et risqués, ce type de produit devient un complément essentiel et très performant.

2

COMPRENDRE LE PRODUIT

2.1. Définition et acteurs du marché

L'assurance vie entière avec participation est un produit d'assurance permanent offerte par des compagnies d'assurances telles que Canada Vie, Manuvie et Sun Life, entre autres. Elle se distingue par sa capacité à générer une valeur de rachat croissante et à verser des participations annuelles sous forme de dividendes non garantis à même le contrat.

Ces dividendes sont dits *non garantis* puisque leur versement et leur montant dépendent de la performance du compte de participation de l'assureur. Bien qu'ils ne soient pas contractuellement assurés, les grands assureurs canadiens maintiennent une tradition de versements réguliers et stables depuis des décennies, ce qui en fait une source fiable de croissance à long terme.

Historiquement, le rendement de ces comptes de participation s'est révélé plus stable et plus avantageux qu'un simple CPG ou qu'une obligation gouvernementale, ce qui confère à l'assurance vie avec participation une valeur unique dans une stratégie patrimoniale ou corporative.



2.2. Fonctionnement des primes et des participations

Les primes versées sont regroupées dans un fonds collectif appelé **compte des contrats avec participation**, géré par l'assureur (par exemple Sun Life ou Canada Vie). Ce compte sert d'abord à couvrir les frais de gestion et les engagements liés aux contrats comme les réclamations d'assurance, les annulations ou autres dépenses.

Une fois ces obligations réglées, si le compte génère un surplus grâce aux rendements des placements, à une meilleure expérience de mortalité ou à certaines résiliations, cet excédent est redistribué aux titulaires de contrat. Cette redistribution prend la forme de **dividendes**, appelés participations.

Ces bénéfices proviennent de trois principales sources :

- Le rendement net des placements (obligations, actions, immobilier, prêts privés);
- Une mortalité réelle inférieure à celle prévue dans les barèmes actuariels;
- Des économies sur les frais d'administration et les résiliations anticipées.

Les participations sont calculées annuellement et représentent une part des bénéfices générés dans le compte. Les titulaires peuvent choisir parmi différentes options pour les utiliser :

- Achat de bonifications d'assurance libérée;
- Réduction des primes futures;
- Encaissement ou dépôt à intérêt;
- Achat d'assurance libérée temporaire.

Les options peuvent varier d'un assureur à l'autre. Toutefois, la pratique la plus courante est **l'achat de bonifications d'assurance libérée**. Cette stratégie permet d'utiliser les participations pour acquérir un montant

additionnel d'assurance vie, ce qui entraîne une croissance composée du capital-décès et de la valeur de rachat du contrat.

2.3. Types de contrats et durées

Les contrats sont généralement structurés sur des horizons de primes limités (10, 20 ou 100 ans).

On distingue :

- Les polices à primes limitées (10 paiements et 20 paiements) : adaptées aux entrepreneurs disposant de liquidités importantes à court terme, elles permettent de capitaliser rapidement le contrat;
- Les polices à vie (payable jusqu'à 100 ans) : privilégiées dans une optique de conservation patrimoniale à long terme, elles étalent l'effort financier et favorisent la pérennité.

Le choix de la structure a un impact direct sur la croissance de la valeur de rachat, la flexibilité des retraits et l'efficacité successorale. Les modalités exactes varient d'un assureur à l'autre.

2.5 Maximiser avec l'Option de Dépôt Supplémentaire

La plupart des assureurs offrent une Option de Dépôt Supplémentaire (ODS). Cette option permet de verser des montants additionnels dans le contrat, au-delà des primes prévues, afin de bonifier la valeur de rachat dès les premières années tout en demeurant à l'abri de l'impôt.

À noter : ces dépôts supplémentaires n'augmentent pas la protection d'assurance, mais servent uniquement à investir davantage dans le cadre fiscalement avantageux du contrat.

3.1 Méthodes de calcul des participations

Chaque assureur utilise sa propre méthode de calcul pour établir le **barème des participations**, mais elles reposent toutes sur le principe du surplus dégagé par le compte collectif.

Parmi les facteurs clés pris en compte, on retrouve :

- Le taux de rendement net après frais du compte, aussi appelé taux d'intérêt du barème des participations (TIBP);
- Les hypothèses de mortalité révisées annuellement;
- Les taux de résiliation, les frais internes et la politique de partage des surplus;
- La performance des actifs à long terme et les rendements des placements (placements privés, immobilier).

À titre d'exemple, des assureurs comme Sun Life, Manuvie et Canada Vie ont historiquement conservé un taux de participation entre 5,5 % et 6,5 % sur une période de 25 ans, malgré les fluctuations de marché. Cette stabilité s'explique par une gestion prudente et une politique de stabilisation des rendements conçues pour protéger les titulaires de contrats contre la volatilité à court terme.

Ce tableau de rendement moyen historique rendu disponible par la Canada Vie fait une comparaison claire avec le marché boursier canadien (indice S&P TSX), un CPG 5ans, une obligation du gouvernement du Canada 5 à 10 ans (%) et l'Indice des prix à la consommation (%).

Rendements moyens historique au 31 décembre

Années	1 (2024)	5 (2020-2024)	10 (2015-2024)	20 (2005-2024)	30 (1995-2024)	60 (1965-2024)	Écart type 30 ans (1995-2024)
TIBP pour les polices en vigueur (%)*	5,50	5,29	5,52	6,39	7,22	8,64	1,47
Indice de rendement total composé S&P/TSX(%)	21,65	11,08	8,65	8,12	8,77	9,12	15,62
Certificat de placements garanti (CPG) de 5 ans (%)	3,67	2,52	2,06	2,19	2,98	6,07	1,50
Obligations du gouvernement du Canada de 5 à 10 ans (%)	3,33	2,28	1,89	2,41	3,48	6,19	1,89
Indices des prix à la consommation (%)	1,83	3,40	2,62	2,15	5,29	5,29	5,29

Tous les rendements moyens historiques annuels sont des moyennes géométriques. Pour obtenir le rapport sur les rendements antérieurs pour les polices qui appartenaient auparavant aux comptes de participation ouverts de la Canada Vie avant la fusion le 1er janvier 2020, consultez votre conseiller ou le site canadavie.com.

2024 Données financières – Compte de participation ouvert combiné de la Canada Vie



3.2. Lecture et interprétation des rendements historiques

Le tableau permet de comparer le TIBP (taux d'intérêt du barème des participations) avec différents indices et produits financiers. On observe d'abord que l'indice boursier canadien S&P/TSX affiche les rendements les plus élevés à long terme, mais au prix d'une forte volatilité, comme en témoigne son écart-type beaucoup plus élevé. À l'opposé, les certificats de placement garanti (CPG) et les obligations gouvernementales se situent nettement plus bas avec des rendements souvent insuffisants pour couvrir l'inflation.

Entre ces deux extrêmes se trouvent les polices avec participation. Historiquement, leur TIBP s'est maintenu entre 5,5 % et 7,2 % sur des horizons de 10 à 30 ans. Ce positionnement est particulièrement intéressant puisqu'il surpasse les rendements des CPG et des

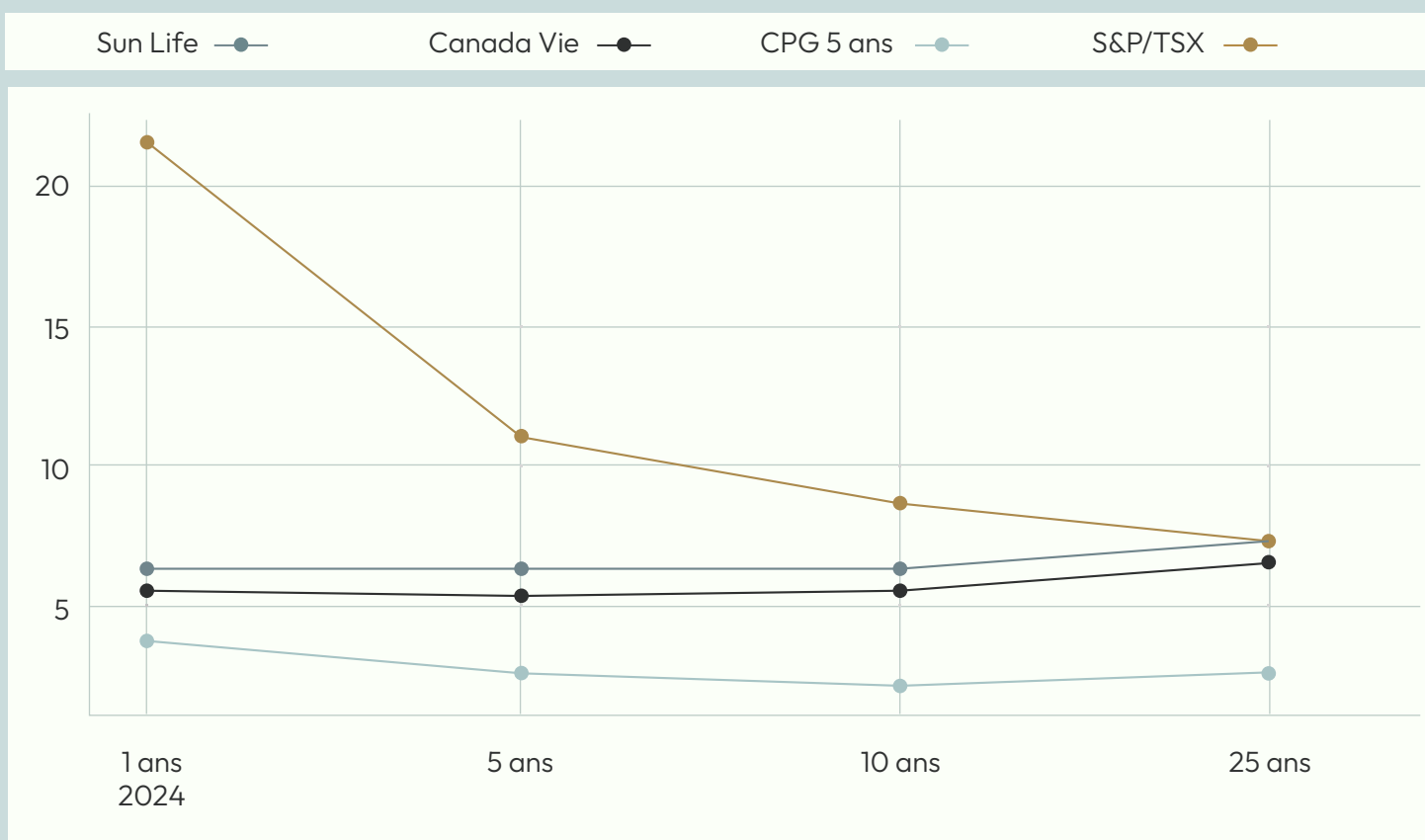
obligations, tout en demeurant beaucoup plus stable que le marché boursier. Autrement dit, l'assurance vie avec participation réussit à concilier croissance et prévisibilité, deux qualités rarement réunies dans un même véhicule financier.

Cette constance tient en grande partie aux politiques de gestion prudentes des assureurs, qui cherchent à lisser les rendements et à protéger les titulaires de la volatilité conjoncturelle. L'analyse met donc en évidence que si les actions conservent un potentiel de croissance supérieur, elles s'accompagnent de fluctuations importantes. Les placements garantis, quant à eux, offrent sécurité mais peu de rendement réel. L'assurance vie avec participation, elle, occupe un espace médian et stratégique, capable de générer un rendement stable, fiscalement avantageux et durable dans le temps.

Voici un tableau comparatif des rendements historiques sur différentes périodes :

Le graphique ci-haut confirme aussi la stabilité des polices avec participation : Sun Life et Canada Vie se maintiennent autour de 5 à 6 % sur toutes les périodes observées. Le marché boursier canadien, en revanche, affiche des rendements plus élevés, mais au prix d'une forte volatilité. Quant aux CPG, ils restent nettement en dessous, souvent à peine au niveau de l'inflation.

Comparaison des rendements historiques (taux annualisés)



Source : Sun Life, Canada Vie, Statistique Canada, 2024.

En somme, l'assurance vie avec participation se positionne comme un juste milieu : plus performante que les produits garantis et beaucoup plus stable que les actions, ce qui en fait un outil précieux pour bâtir un patrimoine durable.

3.3. Fiscalité des participations et de la prestation de décès

La fiscalité joue un rôle central dans l'attrait des contrats d'assurance vie avec participation. Contrairement à plusieurs placements traditionnels qui génèrent chaque année des revenus imposables, ces contrats offrent un cadre fiscal particulièrement avantageux, tant pendant la vie de l'assuré qu'au moment de son décès.

Les participations ne sont pas imposables lorsqu'elles sont réinvesties dans la police, par exemple sous forme de bonifications. En revanche, si elles sont retirées en espèces ou en intérêts, elles peuvent être assujetties à l'impôt. Cette caractéristique explique pourquoi, dans bien des cas, la fiscalité de l'assurance vie s'avère plus avantageuse : les sommes croissent à l'abri de l'impôt et ne déclenchent aucune imposition tant qu'aucun retrait n'est effectué.

Au décès, la prestation d'assurance vie est versée aux bénéficiaires, sans impôt. Lorsque le contrat est détenu par une société désignée comme bénéficiaire, la prestation est créditée au compte de dividendes en capital (CDC). Cela permet de distribuer un dividende en capital libre d'impôt aux actionnaires.

Le montant inscrit au CDC correspond à la prestation de décès moins le coût de base rajusté (CBR) du contrat. Le CBR, c'est

essentiellement la « valeur fiscale résiduelle » du contrat, calculée à partir des primes payées, des participations et des retraits. Plus le CBR est bas, plus la portion de la prestation qui peut être versée sans impôt sera élevée.

Exemple simplifié :

CAPITAL-DÉCÈS

2 000 000 \$

CBR AU DÉCÈS

200 000 \$

CRÉDIT AU CDC

1 800 000 \$ (versable sans impôt)

Ce mécanisme constitue un outil puissant pour transférer un patrimoine de façon optimale sans passer par un processus coûteux de liquidation ou de transfert imposable. La prestation de décès fournit également des liquidités rapides, permettant à la famille de sécuriser son patrimoine et de couvrir l'impôt latent au décès, souvent très élevé pour les entrepreneurs et les familles fortunées.

Ainsi, lorsqu'un contrat est structuré dans une société, il combine plusieurs avantages fiscaux : une croissance à l'abri de l'impôt, une transmission libre d'impôt au décès, et une réduction substantielle de la facture fiscale tant durant la vie de l'assuré qu'au moment du transfert du patrimoine.



4

STRATÉGIES PATRIMONIALES

4.1. Constitution d'un patrimoine sécurisé

Contrairement à un placement traditionnel, l'assurance participative crée un actif stable, non exposé à la volatilité des marchés. Elle devient particulièrement pertinente pour les liquidités excédentaires qui dorment dans une société ou pour la portion plus défensive d'un portefeuille de placements.

Les valeurs de rachat constituent une réserve stratégique qui peut être mobilisée sans perturber la structure fiscale globale. Elles permettent, par exemple, de financer un projet par une avance sur contrat, d'obtenir une ligne de crédit auprès d'une institution financière, ou encore d'éviter de retirer des fonds impossibles provenant d'autres actifs plus lourdement taxés.

Dans une société, le taux d'imposition sur les revenus d'intérêts atteint 50,17 %. Cela gruge rapidement le rendement réel des liquidités excédentaires et augmente considérablement la charge fiscale. L'assurance vie avec participation élimine ce problème : elle fait croître le capital à l'abri de l'impôt, tout en offrant une flexibilité d'accès.

Un autre avantage souvent méconnu est que le rendement généré dans le contrat n'affecte pas le plafond des affaires au Québec. Cela évite de mettre en péril la Déduction pour petite entreprise (DPE), qui permet aux PME de profiter d'un taux d'imposition réduit sur leurs premiers 500 000 \$ de revenus actifs.

Enfin, au-delà de sa valeur fiscale, l'assurance vie avec participation agit comme un outil de planification patrimoniale intergénérationnelle : elle permet de sécuriser le patrimoine, de protéger la société contre les imprévus et de préparer une transmission ordonnée et fiscalement optimisée.

4.2. Composition des actifs

Un autre avantage d'investir dans une police avec participation est de profiter d'un portefeuille d'investissement beaucoup plus diversifié et exclusif qu'un portefeuille traditionnel. Grâce à leur taille et à leurs moyens financiers, les assureurs peuvent accéder à des classes d'actifs rarement offertes aux investisseurs individuels, comme les actifs privés, les biens immobiliers internationaux ou encore les dettes et crédits privés.

Ces placements, combinés aux actions cotées en bourse et aux titres à revenu fixe, confèrent une stabilité accrue aux rendements et permettent aux titulaires de contrat de bénéficier indirectement de la performance de marchés institutionnels autrement inaccessibles.

La taille et la composition du compte de participation sont deux critères importants lors du choix d'un assureur. En effet, un compte plus important bénéficie d'un accès privilégié et de meilleures économies d'échelle, tandis que la politique de gestion de l'assureur (allocation stratégique, horizon de placement, tolérance au risque) joue aussi un rôle clé.

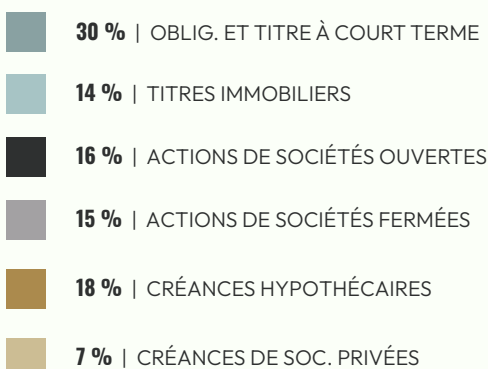
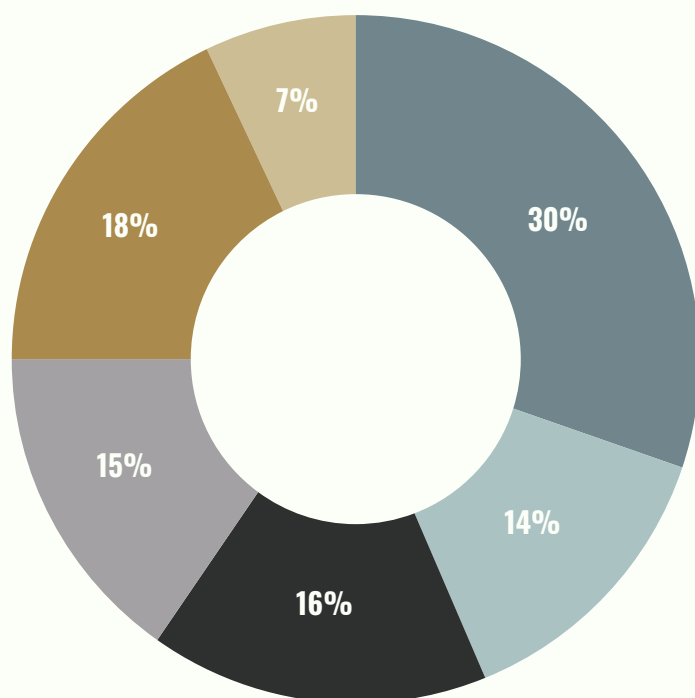
Au 31 décembre 2024, les trois plus importants comptes de participation au Canada étaient :

CANADA VIE
ENVIRON 59 G\$

SUN LIFE
ENVIRON 21 G\$

MANUVIE
ENVIRON 16 G\$

Le tableau suivant présente la répartition des actifs du compte des contrats avec participation de Manuvie au 31 décembre 2024**.



4.3. Quand privilégier l'assurance vie participative ?

L'assurance vie participative devient particulièrement pertinente dans plusieurs contextes propres aux entrepreneurs et aux familles fortunées. Elle est à privilégier lorsque l'on dispose de **surplus de liquidités dans la société** ou que l'entreprise génère des excédents stables qui ne trouvent pas d'utilisation immédiate dans les opérations courantes. Plutôt que de laisser ces liquidités s'éroder sous l'effet de l'impôt, elles peuvent être placées dans un actif à la fois stable et fiscalement avantageux.

Elle constitue aussi un choix judicieux pour l'entrepreneur qui recherche un **actif prévisible, à l'abri de l'impôt**, servant à la fois de coussin financier et de levier de planification. Les valeurs de rachat peuvent alors devenir une **source de liquidité stratégique**, mobilisable pour financer un projet, soutenir un rachat d'actions ou encore compléter la retraite.

L'assurance vie participative joue également un rôle central dans la **planification successorale**. Elle permet de sécuriser la transmission du patrimoine, de prévoir le règlement de l'impôt au décès et d'assurer la continuité des affaires. Contrairement à d'autres actifs, elle fournit des liquidités rapides et garanties à un moment critique pour la famille ou les associés.

Enfin, pour les entrepreneurs qui souhaitent diversifier leur patrimoine, elle représente une façon unique de bâtir un **actif discret, fiscalement très avantageux et difficile à égaler** dans une autre classe d'investissement offrant un profil de risque similaire.

5.1 Portrait de l'entrepreneur : défis et objectifs

Ce cas est basé sur une situation réelle. Les données ont été modifiées. Les données d'assurance sont de vraies données d'un assureur du marché.

Martin, 48 ans, est fondateur d'une entreprise manufacturière prospère qui génère plus de 500 000 \$ de profits nets par année. Pour optimiser la gestion de son patrimoine, il a créé une société de gestion actionnaire de son entreprise dans laquelle il transfère une grande

partie des profits. À travers cette société, il détient déjà des immeubles multilogements et un portefeuille de placements composé de 60 % d'actions, 30 % de revenu fixe et 10 % de CPG.

Même si cette stratégie lui a permis d'accumuler un patrimoine important, Martin craint la lourde fiscalité qui frappera sa succession, en particulier sur son parc immobilier et ses placements. Ses objectifs sont donc clairs : sécuriser une partie de ses excédents, réduire son exposition aux marchés publics et planifier un transfert fiscalement optimal à ses enfants.



5.2 Évaluation des besoins et sélection du contrat

Avec son conseiller du Groupe Financier Stratège, Martin met en place une stratégie corporative d'assurance vie participative.

Les paramètres retenus :

- Police détenue par sa société de gestion;
- Prime annuelle de 150 000 \$ sur 10 ans (investissement total : 1 500 000 \$);
- Capital-décès initial de 1 988 335 \$, appelé à croître chaque année grâce aux participations;
- Objectifs : réduire l'impôt sur son portefeuille de placements, faire croître son patrimoine et couvrir efficacement la facture fiscale au décès.

Cette stratégie ne mobilise que 30 % de ses profits annuels, laissant à Martin une grande marge de manœuvre pour ses autres projets.



5.3 Mise en œuvre : possibilités durant la vie active

Après 10 ans, le contrat est libéré de primes : Martin n'a plus de paiements à effectuer. Les valeurs accumulées atteignent déjà 1 707 914 \$, soit davantage que le montant investi.

Dès ce moment, plusieurs options s'offrent à lui :

Utiliser la valeur de rachat comme levier pour obtenir un prêt garanti auprès d'une institution financière sans déclencher d'impôt;

Financer un projet directement en contractant une avance sur police, c'est-à-dire un prêt à lui-même dont il contrôle les conditions de remboursement;

Conserver la police intacte, laissant le capital croître à l'abri de l'impôt pour maximiser le capital-décès.

Même sans nouvelles injections de liquidités, la valeur de rachat et le capital-décès continuent d'augmenter chaque année grâce aux participations, offrant à Martin une réserve stratégique utilisable à tout moment pour sa retraite ou ses projets d'affaires.

5.4 Décès projeté à 85 ans

Au décès de Martin, à 85 ans, les projections sont les suivantes :

VALEUR DE RACHAT PROJETÉE

5 169 535 \$

CAPITAL-DÉCÈS

6 085 275 \$

CRÉDIT AU CDC DANS SA COMPAGNIE DE GESTION

5 869 329 \$

(montant pouvant être versé à la succession sans impôt).

Cette stratégie lui permet de :

- Bonifier son patrimoine de **4 438 404 \$ de plus** qu'un placement traditionnel en revenu fixe ou en CPG;
- Générer un rendement nettement supérieur au revenu fixe (il faudrait obtenir 10,36 % par année pour égaler la performance de l'assurance);
- Structurer un héritage fiscalement optimal et couvrir sa facture fiscale au décès;
- Se donner la possibilité d'un revenu supplémentaire à la retraite, au besoin, sans imposition immédiate;
- Utiliser le contrat comme outil de levier financier pour réinvestir dans ses projets avant la vente de son entreprise.

IMPORTANT : Le concept peut être recréé avec différents montants d'investissement, à la hausse ou à la baisse.

6

PASSER DE LA RÉFLEXION À L'ACTION

Entamer la réflexion

Avant de mettre en place une stratégie d'assurance vie participative, il est essentiel de se poser les bonnes questions. L'objectif n'est pas seulement de souscrire un produit, mais de s'assurer qu'il s'intègre à votre réalité d'affaires, à votre patrimoine et à vos objectifs de transmission.

Checklists pour passer à l'action

- ✓ Avez-vous des surplus de liquidités dans votre société ou des surplus annuels ?
- ✓ Souhaitez-vous structurer un transfert de patrimoine fiscalement efficace ?
- ✓ Avez-vous un plan pour couvrir l'impôt latent au décès ?
- ✓ Votre portefeuille corporatif génère-t-il beaucoup d'impôt ? Est-il fiscalement optimisé ?
- ✓ Souhaitez-vous un actif stable, performant et accessible sans impôt ?
- ✓ Avez-vous un conseiller en sécurité financière et un planificateur financier spécialisés en stratégies d'assurance corporatives ?



7

PASSER DE LA RÉFLEXION À L'ACTION

L'assurance vie avec participation n'est pas qu'un simple produit d'assurance : c'est un véritable outil stratégique pour les entrepreneurs et les familles fortunées du Québec. Elle combine croissance stable, avantages fiscaux et protection successorale, ce qui en fait un pilier unique dans une stratégie de gestion de patrimoine.

En intégrant une telle solution, vous transformez des liquidités dormantes ou fortement imposées en un actif performant, protégé de l'impôt et transmissible à la prochaine génération de façon optimale. Vous vous offrez aussi une flexibilité rare : accéder à vos valeurs de rachat en vie, financer vos projets ou renforcer la solidité de votre succession.

Chez Groupe Financier Stratège, notre équipe spécialisée vous accompagne de l'analyse initiale jusqu'au suivi annuel, en toute indépendance et avec rigueur. Nous travaillons main dans la main avec vous pour bâtir une stratégie personnalisée, parfaitement adaptée à vos objectifs d'affaires et familiaux.

Vous souhaitez savoir comment cette approche peut s'intégrer à votre réalité ? Prenez rendez-vous dès maintenant pour une consultation confidentielle avec un de nos planificateurs spécialisés.

8

LEXIQUE DES TERMES TECHNIQUES

- **Valeur de rachat :**
Montant accessible dans la police, cumulée à l'abri de l'impôt.
- **Participation :**
Dividende non garanti distribué annuellement par l'assureur.
- **CDC (Compte de dividendes en capital) :**
Mécanisme permettant de verser un dividende libre d'impôt à partir d'une prestation d'assurance détenue en société.
- **Prime limitée :**
Contrat payable sur 10 ou 20 ans, ensuite libéré à vie.
- **Bonification d'assurance libérée :**
Utilisation des participations pour acheter de l'assurance vie additionnelle sans nouvelle tarification.
- **ODS :**
Option de dépôts supplémentaire.

FAQ - FOIRE AUX QUESTIONS

1. Est-ce que mes primes sont garanties ?

Oui, vos primes et votre couverture sont garanties selon le contrat. Toutefois, les participations (dividendes) ne le sont pas et dépendent de la performance du compte de participation.

2. Puis-je accéder à mes fonds rapidement en cas de besoin ?

Oui, via une avance sur police ou un prêt garanti auprès d'une banque. Toutefois, la pleine valeur de rachat met quelques années à se constituer.

3. Qu'arrive-t-il si je vends mon entreprise ou que ma situation change ?

La police peut être transférée à titre personnel ou demeurer détenue par votre société de gestion. Des stratégies existent pour ajuster la propriété selon vos besoins.

4. Quelle est la différence entre assurance vie participative et assurance vie universelle ?

La participative met l'accent sur la stabilité et la croissance garantie de la valeur de rachat, avec des participations annuelles. L'universelle offre plus de flexibilité de placements, mais avec plus de risques et de complexité.

5. Est-ce que ce type de produit convient à tout le monde ?

Non. Il est particulièrement adapté aux entrepreneurs et aux familles fortunées disposant de surplus de liquidités stables. Pour un besoin de couverture pure à faible coût, une assurance temporaire est souvent plus appropriée.



TRANSFORMER LA RÉFLEXION EN PLAN D'ACTION

Dans un environnement économique où l'incertitude est devenue la norme, les entrepreneurs québécois et les familles fortunées doivent repenser leur approche du risque, de la sécurité et de la fiscalité. L'assurance vie participative s'impose alors comme un pilier discret mais essentiel, alliant stabilité, rendement et continuité générationnelle.

Ce livre blanc visait à vous offrir une compréhension claire et rigoureuse de cet instrument, et à démontrer comment il peut s'intégrer à une stratégie patrimoniale solide au service de votre entreprise, de votre famille et de vos valeurs. Si vous en êtes arrivé ici, c'est que vous reconnaissez le potentiel de l'assurance vie participative comme outil de croissance, de protection et de transmission.

Chez Groupe Financier Stratège, notre mission est d'aider les dirigeants à bâtir un patrimoine durable, aligné sur leurs valeurs et leurs ambitions. Notre équipe pluridisciplinaire conjugue expertise financière, planification stratégique et indépendance complète vis-à-vis des institutions, afin d'offrir une vision intégrée et adaptée à votre réalité.

Prenez rendez-vous dès aujourd'hui avec un planificateur de notre équipe pour découvrir comment cette approche peut s'intégrer à votre structure corporative et optimiser la croissance et la transmission de votre patrimoine.

