

Revenu garanti la vie durant à l'œuvre

Pierre Saint-Laurent
Conseiller en planification fiscale, successorale et de retraite



Réservé aux conseillers | 1

Mise en garde

La brochure documentaire du produit considéré décrit les principales caractéristiques de chaque contrat individuel à capital variable. Tout montant affecté à un fonds distinct est placé aux risques du titulaire du contrat, et la valeur du placement peut augmenter ou diminuer.

Ce document reflète l'opinion de l'Empire Vie à la date de publication. L'information contenue dans cette présentation est fournie aux conseillers de l'Empire Vie à titre indicatif seulement et ne doit pas être interprétée comme constituant des conseils juridiques, fiscaux, financiers ou professionnels. L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie décline toute responsabilité quant à l'utilisation ou à la mauvaise utilisation de cette information, ainsi qu'aux omissions relatives à l'information présentée dans ce document.

Les polices sont établies par L'Empire, Compagnie d'Assurance-Vie.

Veuillez ne pas distribuer cette présentation au public.

Juin 2019

Réservé aux conseillers | 2

Ce que recherchent les Canadiens

Note moyenne*	Caractéristiques du régime/plan de retraite
8,4	Revenu de retraite garanti la vie durant
8,2	Revenu de retraite prévisible
8,2	Revenu de retraite qui suit le rythme de l'inflation
7,7	Régime d'épargne-retraite qui fournit un revenu si je dois prendre ma retraite plus tôt que prévu
7,6	Revenu qui ne varie pas en fonction du rendement des placements

* Selon un barème de 10 points où 10 est une caractéristique fortement souhaitable.
Source : Designing retirement schemes Canadians want: observations from a Modern DB Pension Plan, 13 avril 2017

Réservé aux conseillers | 3

Pourquoi plus de revenu viager garanti?

- Espérance de vie plus longue
- Peur d'épuiser ses économies de son vivant
- Diminution du nombre de personnes qui ont un régime à prestations déterminées de leur employeur
- Volatilité des marchés et facteurs contributifs
- Couverture des frais fixes et des dépenses régulières

FACTEUR PEUR

Source : Statistique Canada, *Faits nouveaux sur l'accès à un régime de pension au Canada*, par Marie Drolet et René Morissette (Regards sur la société canadienne, 18 décembre 2014)
Réservé aux conseillers | 4

Concentrez-vous sur les besoins de vos clients

- Revenu garanti
- Efficience fiscale
- Souplesse
- Considérations de planification successorale
- Cycle de vie de planification de la retraite



Source : Étude de 2018, *Canadian Guaranteed Lifetime Income*, Greenwald & Associates and CANNEX
Réservé aux conseillers | 5

Des produits conçus pour répondre aux besoins en matière de revenu



Réservé aux conseillers | 6

**Solutions de revenu :
Héritage flexible**

Profil de client : Michel	
Âge	73 ans
Santé	Bonne
Occupation	Retraité
Statut	Célibataire
Besoins de revenu	Transfert d'héritage flexible

FPG non enregistré 300 000 \$

Petit-enfant n° 1 Julie (31 ans)
 Petit-enfant n° 2 Simon (29 ans)
 Petit-enfant n° 3 Michaël (26 ans)




Réservé aux conseillers | 7

**Solutions personnalisées
de revenu et de liquidités**

Profil de client : Bertrand et Marguerite	
Bertrand	Récemment décédé
Marguerite	Santé chancelante; 83 ans
Besoins de revenus	Transfert d'héritage flexible; Soins à domicile

Fonds de revenu garanti 1 000 000 \$	
Produit d'une assurance vie	1 200 000 \$
Jérôme	52 ans
Jérémie	49 ans
Charlotte	24 ans
Simon	19 ans



Réservé aux conseillers | 8

**Solutions de revenu :
Taux de rendement accru**

Profil de client : Marie	
Âge	70 ans
Santé	Bonne
Occupation	Retraîtée
Statut	Veuve
Besoins de revenu	Legs + taux de rendement accru

Revenu fixe 400 000 \$
Taux d'imposition marginal 40 %
Taux de rendement moyen 2,25 %



Réservé aux conseillers | 9

Solutions de revenu possible : transformation des actifs en rente

- Besoins du client : revenu garanti la vie durant ou pendant une période donnée
- Optimisation des principales caractéristiques d'une rente
- Revenu garanti la vie durant, sans tracas, sans maintenance
- Gestion facile pour le client, le mandataire et le tuteur



Réservé aux conseillers | 10

Règlement sous forme de rente : Héritage flexible

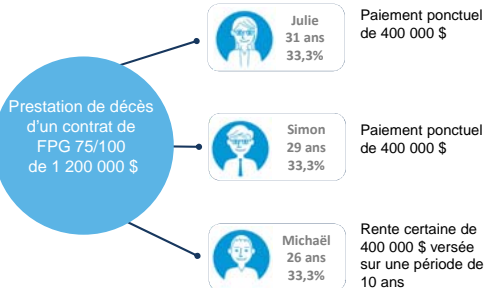
Profil de client : Michel	
Âge	73 ans
Santé	Bonne
Occupation	Retraité
Statut	Célibataire
Besoins en matière de revenu	Transfert d'héritage flexible



FPG 75/100 **1 200 000 \$**
Montant forfaitaire Julie (31 ans)
Montant forfaitaire Simon (29 ans)
Rente certaine Michaël (26 ans)
10 ans


Réservé aux conseillers | 11

Option de règlement sous forme de rente : Verser le même montant aux bénéficiaires, mais de manière différente



Réservé aux conseillers | 12

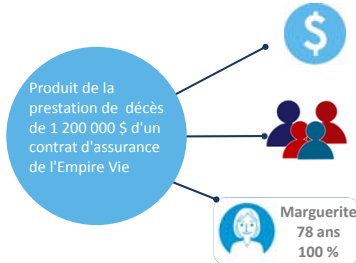
Solutions personnalisées de revenu et de liquidités



Profil de client : Bertrand et Marguerite	
Bertrand	Récemment décédé
Marguerite	Santé chancelante; 83 ans
Besoins en matière de revenus	Transfert d'héritage flexible; Sons à domicile
Fonds de revenu garanti	1 000 000 \$
Produit d'une assurance vie	1 200 000 \$
Jérôme	52 ans
Jérémie	49 ans
Charlotte	24 ans
Simon	19 ans

Réservé aux conseillers | 13

Mise en situation - Bertrand : Paiement des derniers frais et revenu viager



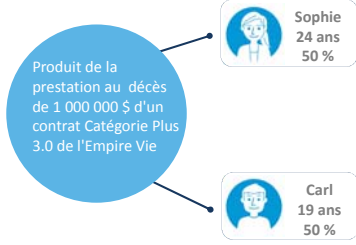
Produit de la prestation de décès de 1 200 000 \$ d'un contrat d'assurance de l'Empire Vie

- 5 % pour le paiement ponctuel pour payer les frais successoraux et funéraires
- Plus
- 45 % pour les enfants du premier mariage de Bertrand
- Plus
- 40 % pour l'achat d'une rente viagère sur une seule vie, garantie 5 ans, pour payer les soins à domicile

Marguerite 78 ans 100 %

Réservé aux conseillers | 14

Mise en situation - Marguerite : Remboursement de dettes et revenu stable



Produit de la prestation au décès de 1 000 000 \$ d'un contrat Catégorie Plus 3.0 de l'Empire Vie

- 20 % en un paiement ponctuel pour rembourser les prêts étudiants précédents
- Plus
- 30 % en une rente certaine versée sur une période de 10 ans
- 10 % en un paiement ponctuel pour rembourser les prêts étudiants actuels
- Plus
- 40 % en une rente certaine versée sur une période de 10 ans

Sophie 24 ans 50 %

Carl 19 ans 50 %

Réservé aux conseillers | 15

Rente assurée :
Taux de rendement accru



Profil de client : Marie	
Âge	70 ans
Santé	Bonne
Occupation	Retraitée
Statut	Veuve
Besoins en matière de revenu	Héritage + taux de rendement accru

Rente immédiate	250 000 \$
AssurMax	250 000 \$
Revenu fixe liquide	150 000 \$

Stratégie de rente assurée traditionnelle :
Rente + assurance vie permanente

	Placement à revenu fixe	Rente assurée traditionnelle
Revenu annuel brut	5 625,00 \$	14 974,14 \$
Partie imposable	5 625,00 \$	1 424,71 \$
Impôt à payer	-2 250,00 \$	-569,88 \$
Sous-total	3 375,00 \$	14 404,26 \$
Prime d'assurance vie		-10 339,23 \$
Rendement après impôts	3 375,00 \$	4 065,03 \$
Avantage	+20 %	690,03 \$
Taux de rendement équivalent avant impôts		2,71 %

Soumissions pour une rente à empire.ca/advisor/fr



Solutions de revenu :
Revenu + potentiel haussier



Profil de client : Richard	
Âge	65 ans
Santé	Très bonne
Emploi	Jeune retraité
Statut	Célibataire
Besoins en matière de revenu	Revenu immédiat + potentiel haussier

Vente de l'entreprise 1,5 M\$
Actions 750 000 \$
Titres à revenu fixe 350 000 \$
Revenu garanti 400 000 \$

Solutions de revenu :
Revenu garanti futur



Profil de client : Sarah	
Âge	50 ans
Santé	Bonne
Occupation	Salariée à temps plein
Statut	Mariée
Besoins de revenu	Revenu garanti à la retraite

Retraite à 65 ans
 Cotisations déterminées 300 000 \$
 CELI (actions) 70 000 \$
Héritage 250 000 \$

Réservé aux conseillers | 20

Solutions de revenu :
Revenu immédiat d'un FERR



Profil de client : Édouard	
Âge	71 ans
Santé	Excellente
Occupation	Retraité
Statut	Marié
Besoins de revenu	Revenu stable et efficient

Âge où débute le FERR 72 ans
 Paiements de FERR Minimum
REER 300 000 \$

Réservé aux conseillers | 21

Solution de revenu : Garantie de retrait (GR)

- Besoins du client : revenu garanti la vie durant, mais désir de maintenir les placements pour conserver un potentiel haussier et la possibilité de faire un transfert à la succession
- Principales caractéristiques de revenu :
 - Revenu garanti la vie durant, dès l'âge de 55 ans
 - Possibilité d'augmenter le revenu au moyen de bonis différés et de réinitialisations aux trois ans
 - Arrêt/début/modification des versements de revenu en tout temps
 - Revenu garanti se poursuivant après que la valeur de marché atteigne 0 \$

Réservé aux conseillers | 22

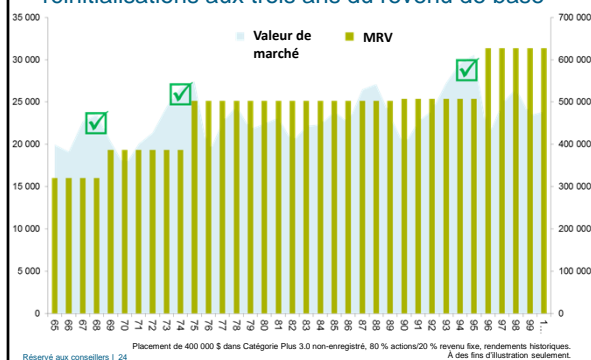


Catégorie Plus 3.0 : Revenu + potentiel haussier

Profil de client : Richard	
Âge	65 ans
Santé	Très bonne
Occupation	Jeune retraité
Statut	Célibataire
Besoins de revenu	Revenu immédiat + potentiel haussier

Vente de l'entreprise	1,5 M\$
Actions	750 000 \$
Titres à revenu fixe	350 000 \$
Catégorie Plus 3.0 (non enregistré)	400 000 \$

Le revenu garanti de Richard augmente grâce aux réinitialisations aux trois ans du revenu de base



Réservé aux conseillers | 24

Catégorie Plus 3.0 : Revenu garanti futur

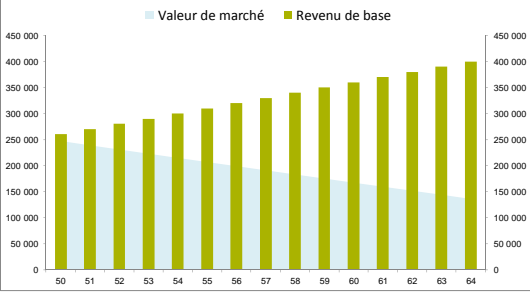
Profil de client : Sarah	
Âge	50 ans
Santé	Bonne
Occupation	Salariée à temps plein
Statut	Mariée
Besoins de revenu	Revenu garanti à la retraite



Retraite à 65 ans
Cotisations déterminées 300 000 \$
CELI (actions) 70 000 \$
Catégorie Plus 3.0 (non enregistré) 250 000 \$

Réservé aux conseillers | 25

Le revenu garanti de Sarah passe de 10 000 \$ à 16 000 \$



250 000 \$ dans Catégorie Plus 3.0 non enregistré, 80 % actions/20 % revenu fixe, taux de rendement - 2 %

Réservé aux conseillers | 26

Catégorie Plus 3.0 : Revenu minimal immédiat d'un FERR

Profil de client : Édouard	
Âge	71
Santé	Excellente
Occupation	Retraité
Statut	Marié
Besoins en matière de revenu	Revenu stable et efficient



Âge où débute le FERR 72 ans
Paiements de FERR Minimum
Catégorie Plus 3.0 (FERR) 300 000 \$

Réservé aux conseillers | 27
