

Ce n'est pas parce que les Clients sont plus âgés qu'ils ne peuvent plus investir

Les Clients plus âgés ont travaillé fort toute leur vie pour se bâtir une retraite confortable.



Toutefois, à mesure que les Clients vieillissent, la possibilité d'acheter¹ certains produits de placement (p. ex. FPG Sun Life, CPG assurance Sun Life ou rente à constitution immédiate de la Sun Life) peut être limitée, principalement en raison de restrictions liées à l'âge.

Les Clients qui ont dépassé l'âge maximal pour acheter¹ ces produits et qui souhaitent laisser un héritage ou éviter le processus d'homologation peuvent le faire grâce à une stratégie intéressante.

Stratégie d'« emprunt d'un âge »

Selon le produit que les Clients souhaitent acheter¹, les Clients les plus âgés (qui ont habituellement plus de 90 ans) peuvent désigner une personne plus jeune comme rentier.

À quoi est-ce que cela ressemble? Voyons un exemple.

Rentier : La personne sur la tête de qui reposent le contrat et les garanties (s'il y a lieu) et dont le décès entraîne le versement de la prestation de décès. Le ou les propriétaires et le rentier peuvent être des personnes différentes, mais seulement si le contrat n'est pas enregistré.



Clients : Susan (93 ans) et Arnold (91 ans)

État matrimonial : Mariés

Enfant : Mark (60 ans)

Actif: Maison de 1,5 million de dollars à North York

Revenu : Les deux conjoints tirent un revenu d'un régime à prestations déterminées (régime PD) et d'un régime de rentes de l'État

Épargne : 3 millions de dollars dans un compte d'épargne non enregistré

Susan et Arnold vivent actuellement leur retraite confortablement. Leur maison est payée et ils sont prestataires de régimes PD de leurs anciens employeurs, ainsi que de régimes de l'État. Leur fils, Mark, est marié et travaille encore, mais son employeur n'offre pas de régime de retraite. Il espère pouvoir prendre sa retraite à 65 ans.

Susan et Arnold voudraient bâtir un héritage pour Mark en utilisant 1 M\$ d'actifs qu'ils détiennent dans un compte non enregistré. Ils veulent encore faire fructifier cet argent et ne veulent pas seulement le laisser dans un compte d'épargne. Ils souhaitent éviter les frais d'homologation et s'assurer que l'argent sera transféré directement à Mark à leur décès. Ils voudraient aussi continuer d'avoir accès à ces fonds et de décider de la manière dont ils sont investis jusqu'à leur décès.

La solution :

Susan et Arnold hésitent entre un contrat FPG Sun Life et un contrat CPG assurance Sun Life. Toutefois, pour les produits qu'ils cherchent à acheter, **ils dépassent l'âge maximal** autorisé pour être eux-mêmes rentiers **ou pour sélectionner la période de placement de leur choix.**

Ils peuvent encore investir l'argent qu'ils ont affecté à Mark et continuer à le faire fructifier tout en conservant le contrôle du placement jusqu'à leur décès.

De quelle façon la propriété sera-t-elle structurée dans ce type de scénario?

- **Rentier :** Mark
- **Copropriétaires :** Susan et Arnold
- **Bénéficiaires :** Susan et Arnold
- **Propriétaire successeur ou en sous-ordre :**
Mark (pour Susan et Arnold)

Nous structurons le contrat en empruntant l'âge de Mark et en le désignant comme rentier, tout en permettant à Susan et à Arnold de garder le contrôle des actifs en tant que propriétaires actuels du contrat. Au décès des parents de Mark, celui-ci acquerra les droits de propriété, ce qui lui permettra de modifier le bénéficiaire désigné. Toute garantie au décès connexe continuera d'être fondée sur la tête de Mark.

Grâce à cette structure, Susan et Arnold ont maintenant sécurisé l'héritage de Mark. De plus, les avantages liés à l'assurance leur permettent de se désigner eux-mêmes comme bénéficiaires si Mark devait décéder en premier. À leur décès, Mark deviendra propriétaire du contrat et évitera les frais de règlement de la succession et d'homologation.



Pour en savoir plus, communiquez avec votre équipe des ventes de produits de gestion de patrimoine ou :

Visitez placementsmondiauxsunlife.com | Appelez au **1-844-374-1375**

Écrivez à soutien.patrimoine@sunlife.com

¹ Le Client dépasse l'âge maximal autorisé pour être le rentier au moment de l'émission ou de l'échéance du contrat.

Placements mondiaux Sun Life est un nom commercial de Gestion d'actifs PMSL inc., de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et de la Fiducie de la Financière Sun Life inc.

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'émetteur des contrats d'assurance garantie, y compris des rentes à provision cumulative (CPG assurance), des rentes à constitution immédiate et des contrats individuels de rente à capital variable (FPG Sun Life).

© Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et ses concédants de licence, 2022. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est membre du groupe Sun Life. Tous droits réservés.