

# CONSEILLER

## L'assurance vie universelle, pas une panacée

Publié par Pierre-Luc Trudel le 1er février 2016

---



La [récente plainte disciplinaire](#) déposée à l'endroit des conseillers Pascale Leclerc et Noël Bonnici relance le débat entourant la souscription d'une police d'assurance vie universelle à des fins non successorales.

Si certains la confinent à son rôle d'assurance, d'autres y voient un outil fiscal en or.

Or, la plupart des experts consultés par *Conseiller* considèrent qu'une police d'assurance vie universelle ne devrait pas être utilisée en l'absence de besoins successoraux.

« L'assurance vie universelle n'est pas un produit miracle. On l'a parfois présentée comme étant trop belle pour être vraie », affirme Daniel Laverdière, directeur principal, planification financière et service-conseil à Banque Nationale Gestion privée 1859.

Selon lui, le premier élément à considérer dans la souscription d'une police d'assurance vie universelle devrait être le besoin d'assurance et non la fiscalité.

« En l'absence de besoins successoraux, son utilisation est difficilement justifiable », croit-il.

### PAS UN ABRI FISCAL

Contrairement à la croyance populaire, l'utilisation d'une telle police strictement comme produit de placement ne comporterait pas d'avantages fiscaux réels.

« Ce n'est pas vrai qu'il n'y pas d'impôt à payer dans une police d'assurance vie universelle », explique le consultant en fiscalité Jean-Yves Lepage, ajoutant que les gens ont tendance à sous-estimer les coûts liés à l'achat d'un tel produit.

Il se rallie ainsi à la position de l'Institut québécois de planification financière (IQPF), qui considère que l'assurance vie universelle est un produit financier « fiscalement neutre ».

En fait, l'impôt à payer se cache à trois niveaux dans de telles polices. D'abord, elles font l'objet d'une « taxe à l'entrée » de 3,48 % imposée par Québec. La compagnie d'assurance doit ensuite payer un impôt fédéral de 15 % sur les revenus de placement.

« Les clients se trouvent ainsi à payer de l'impôt indirectement via les frais de gestion », explique Daniel

Laverdière.

Les frais de gestion des fonds d'investissement des polices d'assurance vie sont d'ailleurs souvent plus élevés que ceux des placements traditionnels.

Finalement, le client devra payer de l'impôt s'il effectue un retrait de son vivant, dont le montant varie en fonction de son revenu.

### **MIEUX VAUT PRIVILÉGIER D'AUTRES OUTILS**

Ainsi, une police d'assurance vie universelle utilisée en l'absence d'objectifs successoraux « ne résiste pas à la comparaison avec d'autres outils de placements », tranche M. Lepage.

Un avis que partage également Patricia Besner, notaire, fiscaliste et vice-présidente, stratégies fiscales et succession chez Desjardins Gestion de patrimoine.

« Les avantages de l'assurance vie universelle sont bien réels lorsque l'on est en présence de besoins successoraux, mais autrement, je vois difficilement comment elle pourrait se révéler profitable. »

Selon elle, des placements non enregistrés sont plus avantageux sur les plans financier et fiscal considérant les coûts et les frais de gestion d'une police d'assurance vie universelle.

Et c'est sans parler des REER et CELI, qui sont évidemment à privilégier quand l'objectif est d'épargner des sommes d'argent destinées à être utilisées de son vivant.

« J'ai déjà entendu que l'assurance vie universelle était mieux que le REER. C'est totalement faux! » lance M. Laverdière.

### **DE NOUVELLES RÈGLES**

Une nouvelle loi fiscale entrera en vigueur en 2017 concernant l'exonération des polices d'assurance vie. Jean-Nagual Taillefer estime qu'à ce moment, l'utilisation d'une police d'assurance vie universelle à des fins de placement risque de devenir encore moins intéressante, car l'épargne maximale pouvant être générée sera moins élevée.

« Il faudra payer plus cher d'assurance pour obtenir le même rendement », résume le président et conseiller principal à Services financiers Jean-Nagual Taillefer.

En revanche, les nouvelles règles augmenteront le coût de base rajusté, diminuant ainsi la partie imposable lors d'une disposition, note Jean-Yves Lepage. En fonction de la situation du client, les impacts de la nouvelle loi risquent donc d'être très variés.

Mais dans tous les cas, M. Lepage considère qu'un désir de legs doit motiver l'utilisation d'un tel produit. Autrement dit, il ne s'agit pas d'un outil de planification de la retraite.

### **CAS D'EXCEPTION**

Anne-Marie Blanchet, analyste en planification financière à iA Groupe financier, avance tout de même une opinion plus nuancée.

« Il s'agit d'un produit financier très complexe, qui requiert une analyse approfondie des besoins du client, mais il peut se révéler avantageux dans certains cas s'il est bien utilisé. »

Selon elle, l'espace d'investissement et la protection contre les créanciers qu'offre l'assurance vie universelle peuvent répondre à certains besoins du vivant des clients. La planificatrice financière concède toutefois que ces cas sont marginaux et concernent des individus qui possèdent un patrimoine important.

Elle soutient également que beaucoup d'assureurs ont diminué les frais de gestion des fonds d'investissement à l'intérieur des polices pour les ramener à un niveau équivalent à ceux des placements traditionnels.

« Les frais peuvent varier énormément d'un assureur à l'autre, il faut magasiner », souligne Mme Blanchet.

## LA QUESTION DES CRÉANCIERS

Dans l'affaire Leclerc-Bonnici, l'un des principaux objectifs du client était de protéger certaines sommes d'éventuels créanciers. L'assurance vie universelle est-elle le bon produit à utiliser dans une telle situation?

« D'autres produits moins coûteux auraient très bien pu répondre à cette préoccupation », estime Jean-Yves Lepage, tout dépendant de la situation de chaque individu.

Dans le rapport d'expertise qu'il a rédigé pour la partie plaignante, le planificateur financier Denis Preston a d'ailleurs affirmé que « compte tenu des objectifs et de la situation [du client], l'utilisation de fonds distincts aurait été nettement plus appropriée et plus avantageuse ».

Le rapport d'expertise de la partie adverse, rédigé par le planificateur financier Jean-Guy Grenier, soutenait plutôt que le client possédait déjà des fonds distincts chez un autre assureur et que, dans une optique de diversification du portefeuille, l'assurance vie universelle était plus appropriée.

D'un point de vue plus général, M. Grenier affirmait également dans son rapport qu'un objectif successoral était bien présent chez le client, soit celui de payer des impôts au décès.

Même s'il ne s'agissait pas de l'objectif principal motivant l'achat de la police d'assurance vie universelle, celui-ci explique la décision du comité de discipline de la Chambre de la sécurité financière de finalement rejeter les chefs d'accusation à l'endroit des conseillers Leclerc et Bonnici.

La question de l'utilisation de l'assurance vie universelle demeure donc complexe, mais comme l'explique Jean-Yves Lepage, « le plus important est d'être clair dans les informations données aux clients ».

### La rédaction vous recommande :

- [RBC Assurances vend une partie de ses activités](#)
  - [Ruée sur les infrastructures](#)
  - [Le PDG de BMO Assurance doit se défendre](#)
-