

la cible

Le magazine officiel de l'IQPF | Mai 2016 | Vol. 24, n° 1

LA RETRAITE DANS TOUS SES ÉTATS



Obtenez **5 UFC**
grâce à la cible

English Content:
*Chair's Message
& Feature Article*

IQPF

Institut québécois
de planification
financière

iqpf.org

LA RETRAITE DANS TOUS SES ÉTATS

Étude de cas

Depuis plusieurs années, on parle de vieillissement de la population et des impacts socioéconomiques que cela entraînera. De plus en plus de gens se trouveront pris en « sandwich », devant s'occuper à la fois de leurs parents âgés et de leurs enfants, tout en pensant à leur propre retraite. Heureusement pour Luc et Lucie, leurs trois enfants ont quitté le nid familial et sont financièrement indépendants. Mais ils doivent composer avec les parents de Lucie.

Le couple a l'intention de prendre sa retraite d'ici trois ans. Luc et Lucie sont en pleine planification ! Tout d'abord, comme Lucie est travailleuse autonome, ses économies pour la retraite sont principalement dans un REER immobilisé, un REER et un CELI. Elle veut savoir quoi faire avec ses placements. En prenant sa retraite, elle passera en effet du mode « épargne » au mode « décaissement ».

Luc, de son côté, est opérateur de machine dans l'industrie des pâtes et papiers et il bénéficie d'un régime de retraite à prestations déterminées. Au boulot, lui et ses collègues ont été informés de changements entraînés par le projet de loi n° 57, la *Loi modifiant la Loi sur les régimes complémentaires de retraite principalement quant au financement des régimes de retraite à prestations déterminées*. Luc veut s'assurer de comprendre les impacts possibles sur son projet de retraite.

La mère de Lucie, Léonice, a eu 71 ans cette année, ce qui signifie qu'elle devra fermer son REER. Elle veut rencontrer un planificateur financier, car elle se demande si ça vaut la peine de souscrire une rente viagère traditionnelle avec les fonds de son REER. Elle a d'ailleurs quelques questions de fiscalité.

Là où la situation se complique, c'est pour le père de Lucie, Léonien. Il est âgé de 76 ans et souffre d'Alzheimer. Léonice s'est occupée de lui ces dernières années, mais elle a minimisé la gravité de son état, ne voulant pas inquiéter ses enfants. Sauf que le mois dernier, Léonien a quitté la maison en pleine nuit. C'est un voisin qui l'a trouvé égaré quelques heures plus tard et l'a ramené. Léonice a dû se rendre à l'évidence : elle ne peut plus s'occuper seule de Léonien et doit le placer en centre d'hébergement et de soins de longue durée (CHLSD).

Cette situation fait réfléchir Luc et Lucie, qui se demandent s'ils devraient souscrire une assurance soins de longue durée.

Présentation de la famille Dubois-Bossé

Luc Dubois

55 ans

Luc travaille dans l'industrie des pâtes et papiers. Depuis les 30 dernières années, il est au service de Ça Cartonne, une entreprise québécoise avec une usine à Mirabel. Lui et sa femme Lucie ont trois enfants dans la vingtaine. Le couple habite une maison en banlieue nord de Montréal.

Lucie Bossé

50 ans

Lucie est consultante en gestion et formation en entreprise. Elle travaille ainsi à son compte depuis une quinzaine d'années, après avoir œuvré 11 ans comme fonctionnaire.

Léonice Bossé

71 ans

Léonice vit avec son mari Léonien en appartement à Laval. Ils ont eu quatre enfants. Léonice a travaillé pendant une quarantaine d'années comme gestionnaire dans le réseau de la santé. Elle est à la retraite depuis qu'elle a 65 ans.

Léonien Bossé

71 ans

Léonien a été charpentier-menuisier pendant 30 ans, mais a dû cesser de travailler à 54 ans pour des raisons de santé. Depuis quelques années, il souffre de la maladie d'Alzheimer. Son état s'est empiré au cours des derniers mois.

Données de base	2
Message de la présidente / Chair's Message	
Transitions	4
Transitions	6
Finances	
Redécouvrir la rente viagère	8
Fiscalité	
Finances et fiscalité des aînés	10
Assurance	
L'assurance soins de longue durée, une option valable ?	12
Succession	
Inaptitude et retraite	14
Placement	
Passer à l'étape du décaissement	16
Retraite	
Des changements dans le paysage législatif des régimes de retraite au Québec	18
Dossier / Feature Article	
Le roulement entre conjoints : oui, mais...	20
Spousal rollover: naturally, but...	22

Mai 2016

La Cible est le magazine officiel de l'Institut
québécois de planification financière

Directrice du magazine
Liette Pitre

Groupe de rédaction

Claude Chauret

Robert Laniel

Daniel Laverdière

Hélène Marquis

Jean-Nagual Taillefer

Jean Valois

Pour les Éditions Yvon Blais

Directrice du développement des publications

Marie-Noëlle Guay

Responsable de publications

Pierre Forbes

Infographiste

Mylène Cyr

Pour obtenir des UFC avec *La Cible*

Rendez-vous sur notre site Internet pour vous abonner
au questionnaire UFC (www.iqpf.org/formation/lacible.fr.html).
Nous vous enverrons une confirmation d'inscription ainsi qu'un lien
pour accéder au Campus IQPF. Répondez aux questions en ligne
avant le 30 novembre 2017. Chaque numéro de *La Cible* donne droit à 5 unités
de formation continue (UFC) dans un ou plusieurs des domaines
de la planification financière (PDOM).

3, place du Commerce, bureau 501, Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7
Tél. : 514 767-4040 | Téléc. : 514 767-2845 | Site internet : www.iqpf.org
Dépôt légal – Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2016
ISSN 2371-1663

Important

Le contenu de cette publication peut être reproduit avec l'autorisation de l'IQPF à
condition d'en mentionner la source. Seuls les auteurs sont
responsables des opinions, commentaires et autres propos émis
à l'intérieur de la publication. Le point de vue du comité de publication et de la
direction n'y est pas nécessairement reflété.



MESSAGE DE LA PRÉSIDENTE

Vous êtes en train de lire la toute première édition uniquement numérique de *La Cible*. Il s'agit d'une étape importante dans l'histoire de la publication, une étape qui s'inscrit dans l'air du temps. Soyez rassurés, votre magazine restera le même; seule la version papier disparaît.

Le premier numéro de *La Cible* a été publié en mars 1993. Certains s'en souviennent peut-être, à l'époque, il s'agissait d'un simple feuillet

TRANSITIONS

qui s'appelait *Le Bulletin*. Le mot de la présidente du moment, Jocelyne Gagnon, commençait comme ceci :

« Un premier bulletin, modeste peut-être, mais combien porteur d'espoir ! » C'est en ces termes que le président-fondateur, M. Charles Pelletier, appuyait, il y a quelques mois, le projet de cette publication.

Dès l'automne suivant, *Le Bulletin* devenait *La Cible*. Et vingt-trois ans plus tard, beaucoup d'eau a coulé sous les ponts ! Les temps changent, les habitudes changent et nous suivons le courant.

Plan stratégique 2016-2019

L'année 2016 marque la fin du deuxième exercice de planification stratégique triennale de l'IQPF ; il était donc temps d'élaborer notre plan stratégique 2016-2019.

Nous en avons profité pour revoir les valeurs de l'Institut. L'intégrité, la rigueur et la transparence demeurent des valeurs fondamentales auxquelles nous avons ajouté l'excellence et l'engagement, en remplacement de professionnalisme qui est davantage une façon d'être.

Nous avons également révisé les énoncés de mission et de vision de l'IQPF :

Mission : Assurer la protection du public en matière de finances personnelles, par la formation des planificateurs financiers et l'établissement des normes de pratique professionnelle.

Vision : Être la référence en matière de finances personnelles par la reconnaissance officielle de la profession de planificateur financier.

En fait, la reconnaissance officielle de la profession devient un enjeu stratégique à part entière. Depuis l'été 2015, nous avons remis ce

dossier au cœur de nos priorités. Le contexte avait déjà changé depuis le dépôt de notre demande de création d'un ordre professionnel, en 2005, et il ne fait que devenir de plus en plus favorable.

Campagne de notoriété du planificateur financier

C'est dans cette optique que nous avons décidé de mettre le planificateur financier et son expertise à l'avant-plan. Nous voulions que tout le monde l'ait à l'esprit ! En mars, nous avons donc lancé une campagne de notoriété du planificateur financier.

Vous avez sûrement vu les publicités à la télévision; elles visaient à promouvoir la profession de Pl. Fin. et sa valeur ajoutée pour les Québécois. La campagne télévisée était accompagnée d'une campagne sur les médias sociaux et le site planifiez.org a été remanié pour s'adapter à la campagne. Nous avons aussi fait appel à vous, planificateurs financiers ! Pour que de telles campagnes aient un maximum d'impact, il faut que vous jouiez votre rôle de catalyseur et que vous la partagiez.

Bilan de la Semaine de la planification financière 2015

Cette nouvelle campagne de notoriété s'apparente à notre campagne pour la Semaine de la planification financière, qui a connu beaucoup de succès. Notre publicité télévisée de la Semaine est apparue près de 700 fois sur les ondes de Radio-Canada, RDI et Explora. Quant au concours Web, nous avons reçu près de 30 000 inscriptions et plus de 23 000 personnes ont visité le site planifiez.org en novembre 2015.

Sur les médias sociaux, en particulier Facebook, notre campagne a été très efficace. En novembre, les activités de notre page (incluant nos publications, les publications d'autres personnes sur notre page, les publicités, les mentions et les visites) ont été vues 484 090 fois et nos publications ont été partagées, aimées et commentées 7 044 fois !

Remerciements

Mon second mandat à la présidence du conseil d'administration de l'IQPF tire déjà à sa fin. Je tiens à remercier nos bénévoles, nos professeurs, les membres du conseil d'administration, notre PDG Jocelyne Houle-LeSarge et son équipe pour le travail accompli et le soutien qu'ils m'ont offert pendant mon passage à la présidence.

Je suis fière d'avoir été la troisième femme présidente du conseil d'administration de l'IQPF, d'autant plus que ce conseil est composé pour la première fois d'un nombre égal de femmes et d'hommes !

Bonne lecture !



Nathalie Bachand, A.S.A., Pl. Fin.

Présidente du conseil d'administration de l'IQPF



CHAIR'S MESSAGE

You are reading the very first digital-only edition of *La Cible*. This is an important step in the history of the publication, a step that reflects the times. Don't worry - the magazine will stay the same. It's just the paper version that has seen its last.

The first issue of *La Cible* was published in March 1993. If you have been around that long, you may remember that it was just a leaflet,

TRANSITIONS

called *Le Bulletin*. The president at the time, Jocelyne Gagnon, began her message like this:

"Our first newsletter - modest, perhaps, but with such promise!" That is how the founding president, Charles Pelletier, promoted this publication idea a few months ago.

By the next fall, *Le Bulletin* had become *La Cible*. And now, 23 years later, we have made such progress! Times change, habits change, and we are going along with the trends.

2016-2019 Strategic Plan

Since 2016 marks the end of the IQPF's second triennial strategic plan, we needed to develop our 2016-2019 strategic plan.

We took this opportunity to review the IQPF's values. Integrity, diligence and transparency will continue to serve as fundamental values, and we have added excellence and commitment to replace professionalism, which is more of a behaviour than a value.

We also overhauled the IQPF's statements of mission and vision, as follows:

Mission: To protect the personal finances of the public by training financial planners and establishing standards of professional practice.

Vision: To stand as the benchmark for personal finance through the official recognition of the profession of financial planner.

Official recognition of the profession has become a strategic issue unto itself. In the summer of 2015, we made it a central priority. The situation had already changed significantly since we first submitted

our request to create a professional order, in 2005, and it is becoming more and more promising.

Financial planner awareness campaign

With this in mind, we decided to promote financial planners and their expertise. We wanted to be sure that the financial planner is on everyone's mind, so in March we launched a financial planner awareness campaign.

You have no doubt seen the TV ads promoting the F.PI. profession and the value it offers to Quebecers. The TV ads were supported by a social media campaign, and planifiez.org was rejigged to reflect the campaign message. We also called on all of you financial planners! For campaigns like this to have the biggest possible impact, you have to act as a catalyst and share it.

Report: Financial Planning Week 2015

The new awareness campaign was similar to our Financial Planning Week campaign, which was very successful. Our Financial Planning Week TV ad was aired nearly 700 times on Radio-Canada, RDI and Explora. The web contest received nearly 30,000 applications, and over 23,000 people visited planifiez.org in November 2015.

On social media, especially Facebook, our campaign was highly effective. In November, the activity on our page (including our posts, posts from other people on our page, ads, mentions and visits) was viewed 484,090 times and our posts were shared, liked and commented 7,044 times!

Thanks

My second term as Chair of the Board is already drawing to an end. I want to thank our volunteers, teachers and board members, as well as CEO Jocelyne Houle-LeSarge and her team, for all their work and support during my time at the helm.

I am proud to have been the third female president of the IQPF Board, especially since, for the first time, the board now has a balanced number of women and men!

Enjoy your magazine!



Nathalie Bachand, A.S.A., F.PI.

Chair of the Board of Directors of the IQPF



Daniel Laverdière

A.S.A., Pl. Fin.

Directeur principal planification financière
et service conseil
Banque Nationale Gestion privée 1859

REDÉCOUVRIR LA RENTE VIAGÈRE

Étude de cas

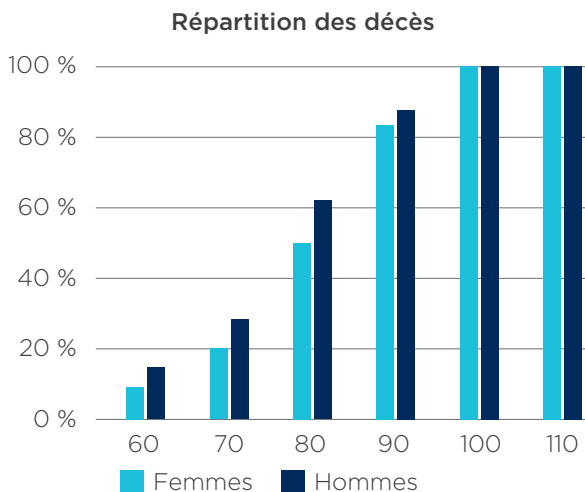
Léonice vient d'avoir 71 ans et d'ici la fin de l'année, elle devra convertir les sommes de son REER en fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) ou encore, si elle veut se prémunir contre le risque de longévité, souscrire une rente. Avec l'espérance de vie qui ne cesse d'augmenter, les développeurs d'instruments financiers font preuve d'imagination pour trouver le produit qui séduira le retraité. La complexité et les frais sous-jacents pèsent toutefois lourd et on atteint rarement le but visé. Pourtant, la simple rente viagère, qui existe depuis toujours, attend au bout du banc qu'on fasse appel à ses services !

Le planificateur financier de Léonice lui fait remarquer qu'elle ne doit pas viser « le beurre et l'argent du beurre », c'est-à-dire s'attendre à profiter de la garantie de revenus viagers sans perdre l'accès à son patrimoine initial. La rente viagère est une application de la mutualisation des risques. Les primes payées par tous les souscripteurs de rentes financent les déboursés prévus pour le groupe. Le risque en jeu étant la longévité, l'objectif est de financer les rentes coûteuses de ceux qui vivent longtemps avec les fonds laissés par les décès hâtifs. Exactement l'inverse de l'assurance vie. Dans les deux cas, l'actuaire calcule le juste prix. Pourtant, l'actuaire tarifant la rente viagère est souvent perçu comme celui qui permet à l'assureur de s'enrichir démesurément en cas de décès dans les premières années suivant la souscription.

En planification financière, la première voie à envisager pour s'offrir un revenu viager bonifié est le report de la prestation du Régime de rentes du Québec (RRQ) et de la pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV). En augmentant ses prestations à long terme, le retraité s'assure d'un filet de sécurité plus élevé et viager. D'ailleurs, ce principe

même était au cœur du Rapport D'Amours avec la recommandation d'une rente de longévité ne commençant qu'à 75 ans, laissant l'épargnant combler lui-même la différence avant cet âge.

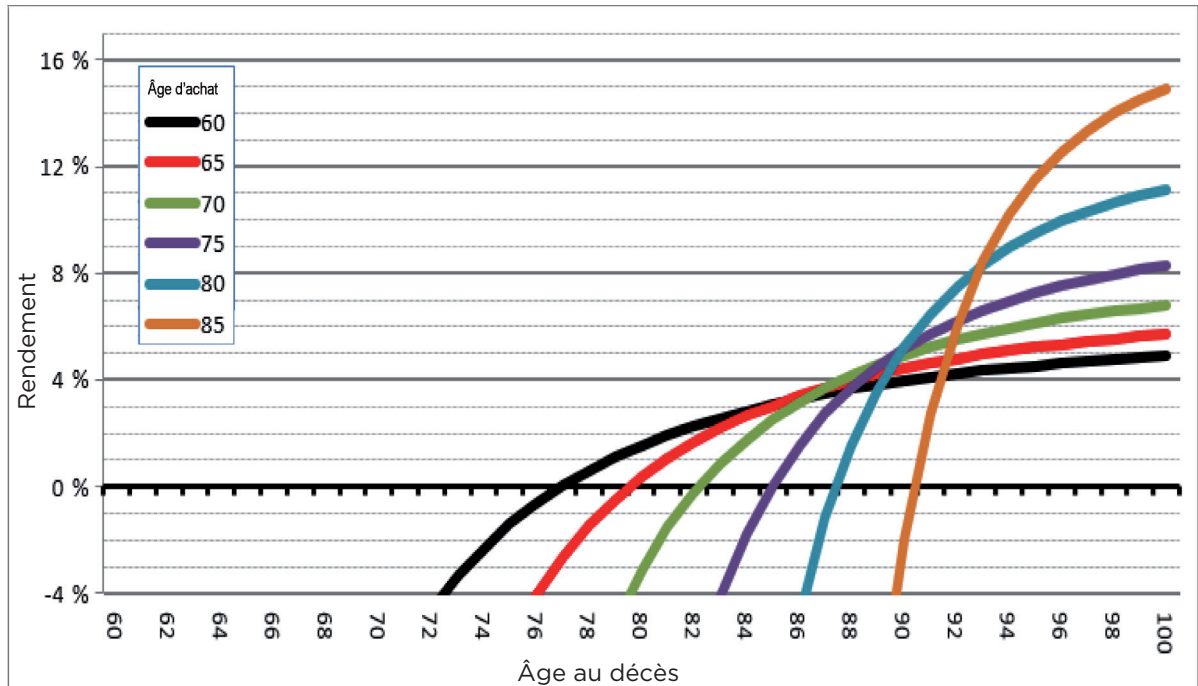
La mutualisation des revenus de 60 à 70 ans n'est pas pertinente, car la certitude de survie est très élevée. Seulement 10 % de la population en général décède dans cette décennie. L'assureur, ayant une grande certitude de verser les sommes, exigera essentiellement des frais administratifs pour agir comme intermédiaire. Ces coûts de friction sont inutiles pour le rentier. Bien entendu, le rentier profite néanmoins de la sécurisation de son capital, en étant hors des marchés. Plus les décennies passent, plus l'assureur jouera son rôle de transférer les sommes de ceux qui décèdent vers ceux qui survivent.



La rentabilité de la rente, en termes de retour économique sur la prime versée, dépend strictement de la durée de vie. Si on décède tôt, on devra accepter une perte. Les sommes perdues iront indirectement aider au financement de la rente de ceux qui vivront longtemps.

Le graphique de la page ci-contre indique le taux de rendement interne (TRI) que peut procurer l'achat d'une rente selon l'âge au décès et l'âge de l'achat de la rente. On voit clairement que le rendement est négatif en cas de décès les premières années. L'achat de rente dès 60 ans ne procure qu'un TRI de 5 % à celui qui vit jusqu'à 100 ans. Si la rente était plutôt achetée à 85 ans (possiblement préfinancée par mise de côté d'une partie de ses actifs), on voit que la même personne vivant jusqu'à 100 ans profiterait d'un TRI de 15 %. Par la mutualisation, ce sont ceux qui ont de grands besoins financiers, c'est-à-dire ceux qui vivent longtemps, qui obtiennent un bon rendement. Ironiquement, le plan de retraite d'une personne décédant rapidement n'a probablement jamais été à risque.

Taux de rendement interne d'une rente



Plusieurs se cachent derrière le bas niveau des taux d'intérêt pour justifier de ne pas utiliser la rente viagère. Mais cet argumentaire est de nature très « Market-Timing », donc difficile d'application. En pratique, cette rhétorique est répétée même depuis le moment où les taux chutaient sous les 10 %, donc bien des années en arrière. Dans les faits, si un investisseur au profil conservateur attendait une remontée des taux, sa situation ne serait guère meilleure, car le portefeuille de titres à revenu fixe utilisé pour payer la prime verrait sa valeur chuter. Avec moins d'actif pour acheter une rente à meilleur taux, on fait un peu de surplace. Une autre possibilité est d'investir, dans l'intérim, dans le marché monétaire, mais la perte de rendement peut être appréciable si la remontée des taux tarde à venir.

La décision d'acheter une rente devrait se prendre dans un esprit de gestion du risque de longévité. En assurance vie, quand les taux sont bas, les primes annuelles sont également plus dispendieuses. Pourtant, personne ne se prive de couvrir le risque de décès.

Il peut s'avérer pertinent d'acheter une rente avec une partie seulement du capital accumulé (20 % par exemple) ou de le faire de façon progressive dans le temps. Les revenus procurés par la rente viagère peuvent servir de filet de sécurité pour les situations suivantes :

- Les personnes avec une propension à dépenser voulant se protéger contre elles-mêmes d'un risque d'empiètement non contrôlé sur le capital;
- Les personnes avec peu de revenus viagers (autres que la PSV et la rente du RRQ) désirant s'assurer d'un seuil de revenu minimum prédéterminé.

L'achat d'une rente favorise toutefois la protection contre les créanciers en vertu de l'aliénation du capital. De plus, en cas de faillite de l'assureur, Assuris garantit que le rentier conservera 85 % du revenu mensuel promis, jusqu'à concurrence de 2 000 \$ par mois.

L'assureur ne demande pas de preuve de bonne santé à un souscripteur de rente. Par conséquent, Léonice, qui est non fumeuse, est avantagée. Par contre, si sa santé est précaire, elle devrait y songer deux fois avant de souscrire.

Finalement, si une même personne a des actifs enregistrés (REER ou CELI) et des actifs non enregistrés, il y a un avantage à acheter la rente viagère avec les sommes non enregistrées (malgré la refonte prévue de la fiscalité en 2017 sur la rente prescrite). En conclusion, Léonice aurait avantage à bien considérer la rente, qui répond bien aux enjeux reliés à la longévité.



Hélène Marquis

LL.L., D. Fisc., Pl. Fin., TEP

Directrice régionale

Services consultatifs de Gestion de Patrimoine
Gestion privée de portefeuille CIBC inc.

FINANCES ET FISCALITÉ DES AÎNÉS

Étude de cas

L'admission de Léonien dans un CHSLD vient exposer toute la problématique des couples d'aînés qui doivent vivre dans des lieux séparés. Cela amène une remise en question de la planification de la retraite. Les sommes dont dispose le couple pour vivre dans une seule résidence ne se trouveront pas tout à coup multipliées parce qu'ils doivent se loger et assurer leur subsistance à deux adresses différentes.

Les sources de revenus de retraite du couple

Nous n'avons que peu d'informations sur les sources de revenus de Léonien. Il travaillait dans la construction et ne semble pas avoir occupé d'emploi après l'âge de 54 ans. Présumons qu'il n'a pas de régime de retraite et que, même s'il avait épargné dans des REER, ceux-ci sont épuisés. Ses revenus doivent donc se limiter à la prestation de la Sécurité de la vieillesse (PSV) et à la rente du Régime de rentes du Québec (RRQ). Le coût de l'hébergement dans un CHSLD conventionné est déterminé par règlement et ne dépasse pas 1 665,30 \$ par mois. Une réduction est possible si ses revenus et son patrimoine sont moindres que 2 500 \$ par mois. Les épargnes du couple sont considérées dans ce calcul. Pourrait-il être admissible à recevoir le Supplément de revenu garanti (SRG) maintenant qu'il fait « maison à part » avec son épouse ? La séparation involontaire d'un couple, même temporaire pour cause de maladie, peut permettre d'accéder à des prestations de la SRG si les autres conditions sont remplies¹.

Léonice, ayant travaillé dans le réseau de la santé, a participé à un régime de retraite géré par la CARRA en plus de cotiser au RRQ. Elle a aussi accumulé de l'épargne dans un REER, lequel arrive à échéance puisqu'elle a eu ses 71 ans en 2016. Elle commencera donc à recevoir une rente ou à tirer le revenu minimum du FERR l'année prochaine, selon le choix qu'elle fera par rapport à son REER. En 2016, ses revenus nets ne doivent pas dépasser 73 756 \$ sinon elle subira une augmentation indirecte de son fardeau fiscal en raison de la récupération de la PSV². Si elle opte pour le FERR, la bonne nouvelle c'est que le dernier budget Harper a permis de réduire le montant minimum tiré annuellement des FERR pour tenir compte de la longévité.

Dans le cas de Léonice, la tentation est grande de puiser à même son épargne enregistrée pour combler le manque à gagner provoqué par le départ de Léonien. Un retrait de son FERR pourrait provoquer la récupération de la PSV ainsi que l'épuisement de son épargne-retraite à plus court terme, et hypothéquer sa qualité de vie pour l'avenir.

L'impact de la séparation du couple et les aspects fiscaux

La séparation d'un couple marié ou uni civilement pour cause involontaire comme le travail ou la maladie n'amène pas la perte du statut de conjoint au sens des lois fiscales. En fait, les époux continuent à être un couple aux fins de l'impôt, et ce, malgré l'existence éventuelle d'un nouveau conjoint, s'il n'y a pas eu de séparation de corps formelle ou de divorce prononcé, bien entendu³.

Les règles concernant le fractionnement de revenus de retraite s'appliquent au fédéral et au Québec (au Québec, le retraité doit être âgé de 65 ans ou plus)⁴. En fait, Léonice peut transférer jusqu'à 50 % de son revenu de retraite provenant de son RPA et de son FERR à Léonien, puisque ce dernier semble avoir de faibles revenus. Ceci peut réduire significativement la facture fiscale du couple en plaçant chacun des conjoints dans un palier d'imposition très faible. Il faut analyser l'impact de cette décision sur les revenus de Léonien pour s'assurer qu'il n'est pas pénalisé sur les allègements

¹ Plus d'information est disponible dans le site suivant : <https://canada.ca/fr/services/prestationspubliques.html>.

² Nul n'ignore le poids de la fiscalité et l'impact d'une augmentation de revenu sur les prestations sociofiscales. Pour plus de détails, consulter les courbes de Claude Laferrière dans le site internet suivant : <http://cqff.com/>.

³ Ce n'est pas le cas des conjoints de fait après 90 jours de séparation.

⁴ Pour plus de détails, consulter le site internet suivant : <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/ndvds/tpcs/pnsn-splt/qjfy-fra.html>.

dont il pourrait autrement bénéficier. Rappelons que le fractionnement du revenu de pension n'est pas un échange d'argent, l'époux dont le revenu est fractionné conserve et dispose à sa guise de la totalité de son revenu après impôt.

Toutefois, il y a un problème. Le fractionnement du revenu de pension est un choix annuel qui doit être fait conjointement⁵. Léonien étant maintenant atteint d'une phase avancée de la maladie d'Alzheimer, qu'en est-il de sa capacité légale à prendre des décisions financières ? Le couple semble avoir négligé sa planification personnelle, a-t-il un mandat en prévision de l'incapacité ? Si oui, est-il homologué ? Léonice est-elle la mandataire aux biens et à la personne ? Enfin, le mandat autorise-t-il le mandataire à prendre des décisions d'ordre fiscal et à planifier de façon à retirer le plus d'avantages possible ? Il est évident qu'il est de l'intérêt de Léonice de fractionner son revenu de pension, toutefois en est-il de même pour Léonien ? La responsabilité du mandataire l'oblige à agir dans l'intérêt du mandant. Y a-t-il conflit d'intérêts ? Il arrive que les tribunaux aient à se pencher sur des questions similaires.

Conclusion

Cet article veut susciter une réflexion sur l'importance de planifier le décaissement des revenus de retraite

de façon stratégique et de prévoir à long terme. Dans ce cas particulier, s'ils avaient consulté avant les 65 ans de Léonice, un planificateur financier aurait analysé l'impact de l'épargne REER sur les autres sources de revenus. Aurait-on pu retarder l'encaissement de la PSV ou de la rente de la RRQ de quelques années et utiliser les REER pour combler les besoins du coût de vie ? Ou encore, un décaissement accéléré aurait-il permis d'accumuler de l'épargne CELI dont le décaissement n'a pas d'impact sur les revenus imposables ? Certains prétendent que le montant d'environ 6 800 \$ que représente la PSV est négligeable. Dans le monde actuel d'incertitude et de volatilité des marchés, cette somme peut représenter la différence entre boucler la fin du mois ou essuyer un déficit. À moins de gagner à la loterie, les revenus du retraité moyen sont rarement à la hausse.

Enfin, un mandat en prévision de l'incapacité aurait dû être rédigé soigneusement pour donner à Léonice le pouvoir de faire certains choix d'ordre fiscal et baliser les modalités d'exercice de ces choix pour protéger légalement les deux parties.

⁵ Le choix se fait par la production du formulaire T1032 au plus tard à la date limite de production de la déclaration de revenus. Un seul des conjoints peut fractionner son revenu pour une année donnée.



Jean-Nagual Taillefer

B.A.A., Pl. Fin.

Planificateur financier et conseiller en sécurité financière
Services financiers Jean-Nagual Taillefer Inc.

L'ASSURANCE SOINS DE LONGUE DURÉE, UNE OPTION VALABLE ?

Étude de cas

Lucie et Luc se demandent quelles seraient les conséquences s'ils devaient, en vieillissant, subir le même sort que le père de Lucie. Seraient-ils en mesure d'assumer les frais d'hébergement en CHSLD ? Est-ce que cela mettrait en péril la retraite du conjoint non touché ? Ils se demandent s'ils devraient souscrire une assurance soins de longue durée (ASLD).

Comment fonctionne l'ASLD ?

Souscrire une ASLD demande une analyse complète de dossier et il faut répondre à des exigences médicales. Une personne qui est déjà malade, dans un état d'incapacité ou dont les antécédents ne sont pas favorables se verra refusée par l'assureur.

Dans sa forme, l'ASLD s'apparente à une assurance invalidité. Les réclamations sont cependant effectuées lorsque la personne assurée est dans un état d'incapacité sévère, c'est-à-dire qu'elle est incapable d'accomplir deux des six tâches de la vie quotidienne (se vêtir, se laver, se déplacer minimalement, se nourrir, utiliser les toilettes et maintenir sa continence).

Les primes d'une ASLD sont habituellement payables à vie ou jusqu'à l'âge de 100 ans. La plupart des assureurs garantissent les primes durant les cinq premières années du contrat, mais se réservent le droit d'augmenter celles-ci par la suite. Finalement, si des prestations sont versées, les primes seront exonérées durant toute la période de réclamation.

Raisons de souscrire une telle assurance

Luc et Lucie croient qu'une ASLD les empêcherait de devenir un jour un fardeau, tant personnel que financier, pour leurs proches. Une telle assurance leur permettrait également de ne pas dilapider leur patrimoine s'ils doivent un jour avoir recours à des soins à domicile ou en établissement à cause d'une incapacité importante. Finalement, l'ASLD leur assurerait de ne pas se retrouver dans un CHSLD subventionné, comme celui où le père de Lucie est hébergé (ils aimeraient de meilleures conditions). Ont-ils raison ?

L'ASLD doit-elle être envisagée ?

Le recours à l'assurance est généralement valable lorsque les conditions suivantes sont remplies :

- le risque potentiel est facilement compréhensible et quantifiable;
- la perte financière potentielle sera facilement compensée par l'assurance et l'assurance apporte une certaine paix d'esprit (quant à son maintien et au transfert du risque); et
- le coût de l'assurance est raisonnable par rapport à la couverture offerte (coût *versus* risque transféré).

Dans le cas de l'ASLD, il est moins évident que ces conditions sont respectées. D'abord, le risque est difficilement quantifiable; les coûts peuvent varier grandement selon ce qui engendre l'incapacité et les soins requis.

Ensuite, la « perte financière » pourrait très bien ne pas être complètement compensée. On n'obtient donc pas la paix d'esprit quant à la perte occasionnée, la protection du patrimoine ou, ultimement, l'endroit et la qualité des soins désirés. De plus, si l'on se fie à l'expérience américaine des produits ASLD, le paiement de la prime pourrait devenir insoutenable pour l'assuré¹, qui perdrait sa couverture.

Finalement, les primes payées sont relativement élevées par rapport au risque couvert ou aux prestations qui pourraient être reçues. Le tableau de la page ci-contre² exprime les primes payées pour Luc selon l'âge à la souscription et le moment de la réclamation, en prenant en considération le coût d'opportunité sur les primes « investies »³. En

1 Certains assureurs, tel John Hancock, CNA Financial Corp., CALpers, ont augmenté leurs primes de plus de 90 % de la prime initiale.

2 Primes illustrées pour un homme, non fumeur, demandant des prestations mensuelles de 5 000 \$ par mois, non indexées et sans option de remboursement des primes, pour une durée de cinq ans.

3 En considérant que les primes pourraient être investies à un taux de rendement de 3,3 % après frais et impôts (profil équilibré, dans un CELI, par exemple).

considérant les prestations maximales (cinq ans), on peut conclure qu'une réclamation avant l'âge de 70 ans est rentable pour l'assuré et qu'une réclamation avant l'âge approximatif de 80 ans est plutôt rentable (jusque-là, on obtient un rapport supérieur à 3:1 entre la prestation et le coût, la prestation maximale étant de 300 000 \$, soit cinq ans à raison de 5 000 \$/mois dans notre exemple). Au-delà de ce point, la protection réellement fournie devient très rapidement illusoire. Cela dit, les chances qu'une incapacité survienne entre 55 ans et 70 ans sont d'environ 3 à 4 % et les réclamations qui surviennent durant cet intervalle dépassent très rarement deux à trois ans⁴.

En diminuant la période de réclamation à trois ans, le rapport primes/prestations devient beaucoup moins intéressant, même en cas de réclamation hâtive. Le transfert de risque réellement obtenu est donc beaucoup moins élevé que Luc et Lucie l'auraient cru.

Conclusion

Compte tenu de tous ces facteurs et du fait que les probabilités d'être admissible à une réclamation sont relativement faibles (nécessite un état d'incapacité importante), la souscription à une ASLD nous semble être un luxe plutôt qu'une réelle recommandation de protection. Ajoutez à cela le fait que, au Québec, le gouvernement prend en charge le coût des soins d'une personne en situation d'incapacité lorsque celle-ci n'est pas en mesure de le faire, selon nous, Luc et Lucie devraient plutôt envisager de revoir le rythme de vie qu'ils prévoient s'allouer à la retraite. Ils pourraient ainsi se dégager une certaine marge de manœuvre additionnelle advenant que l'un d'eux soit affecté par des troubles de santé graves. L'ASLD ne leur offre aucune certitude qui en justifierait la souscription.

Primes cumulatives versées en fonction de l'âge à la souscription et à la réclamation

Âge au moment de la réclamation	Âge à la souscription		
	55	60	65
70	50 182,13 \$	41 124,35 \$	27 090,07 \$
71	54 477,45 \$	46 019,48 \$	33 056,07 \$
72	58 914,52 \$	51 076,15 \$	39 218,95 \$
73	63 498,02 \$	56 299,69 \$	45 585,21 \$
74	68 232,77 \$	61 695,60 \$	52 161,55 \$
75	73 123,76 \$	67 269,58 \$	58 954,91 \$
76	78 176,16 \$	73 027,50 \$	65 972,46 \$
77	83 395,29 \$	78 975,44 \$	73 221,58 \$
78	88 786,65 \$	85 119,65 \$	80 709,92 \$
79	94 355,92 \$	91 466,62 \$	88 445,38 \$
80	100 108,99 \$	98 023,05 \$	96 436,10 \$
81	106 051,90 \$	104 795,83 \$	104 690,52 \$
82	112 190,92 \$	111 792,12 \$	113 217,34 \$
83	118 532,54 \$	119 019,29 \$	122 025,54 \$
84	125 083,43 \$	126 484,95 \$	131 124,42 \$
85	131 850,50 \$	134 196,98 \$	140 523,55 \$
86	138 840,88 \$	142 163,50 \$	150 232,86 \$
87	146 061,94 \$	150 392,92 \$	160 262,57 \$
88	153 521,30 \$	158 893,91 \$	170 623,27 \$
89	161 226,82 \$	167 675,44 \$	181 325,87 \$
90	169 186,62 \$	176 746,75 \$	192 381,65 \$
91	177 409,09 \$	186 117,42 \$	203 802,28 \$
92	185 902,91 \$	195 797,32 \$	215 599,78 \$
93	194 677,02 \$	205 796,66 \$	227 786,60 \$
94	203 740,68 \$	216 125,97 \$	240 375,59 \$
95	213 103,43 \$	226 796,15 \$	253 380,02 \$

⁴ Statistiques provenant de *The Essential Retirement Guide: A Contrarian's Perspective* par Frederick Vettesse.



Robert Laniel

Notaire, DESS Comm., Pl. Fin., DESS Fisc., TEP
 Conseiller en planification successorale et
 testamentaire, Services de gestion de patrimoine
 RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

INAPTITUDE ET RETRAITE

Étude de cas

En prévision d'une inaptitude, un aspect préoccupant, outre son propre bien-être, est bien entendu celui de son conjoint. Quels sont les droits d'un conjoint marié advenant l'inaptitude de son conjoint ? Qu'en est-il lorsque nous avons affaire à des conjoints de fait ? Le *Code civil du Québec* prévoit que les époux et conjoints unis civilement, ainsi que les parents en ligne directe au premier degré, ont entre eux une obligation alimentaire. Cependant, pour le moment, le Code civil n'impose aucune obligation alimentaire entre les conjoints de fait.

Le droit civil contient beaucoup de zones grises lorsqu'il s'agit d'obligations alimentaires. Elles sont reliées à un niveau de vie, à une capacité de payer et à une pratique établie. Toutefois, l'inaptitude peut venir perturber l'apport de revenus, compromettre les moyens financiers d'un individu, et même occasionner des dépenses supplémentaires qui n'ont pas nécessairement été budgétées.

Il est préférable de prendre les devants pour éviter que la tâche de quantifier l'obligation alimentaire soit confiée au tribunal. Un moyen d'agir mis à notre disposition en droit québécois est le mandat en cas d'inaptitude, lequel pourrait prévoir la possibilité pour le mandataire d'utiliser les biens de la personne inapte afin de pourvoir aux besoins du conjoint ou d'autres personnes ayant une dépendance financière envers le mandant.

Sans un tel mandat, la situation peut être compliquée. Examinons un jugement récent¹ qui a autorisé un tuteur à continuer de verser une pension alimentaire que son pupille, père de deux enfants majeurs dans le besoin, leur versait depuis longtemps. Une fois le père devenu inapte, il a fallu

démontrer au tribunal que les enfants étaient dans le besoin. En effet, le fils souffrait d'obésité morbide et n'avait pas mis les pieds à l'extérieur de la maison de son père, qu'il habitait gratuitement, depuis deux ans. De son côté, la fille ne disposait que de la pension de l'État. Il a fallu également démontrer que le père disposait d'une fortune lui permettant de subvenir tant à ses propres besoins qu'à ceux de ses enfants. Finalement, on a prouvé que le père avait toujours subvenu à leurs besoins et que s'il avait été en mesure de donner un consentement éclairé, il aurait sûrement voulu continuer cette aide financière.

Cette fois-ci la décision a été favorable aux enfants. Cependant, un autre juge aurait très bien pu décider autrement. La démonstration requise a été très lourde et nous avons affaire ici à une situation très particulière qui pourrait ne pas se répéter. Un mandat en cas d'inaptitude aurait grandement simplifié la situation. Le mandataire nommé peut agir légalement en lieu et place du mandant et exercer en toute matière, y compris tous choix fiscaux.

Dans notre étude de cas, Léonien Bossé n'a pas de mandat en cas d'inaptitude et son état ne lui permet plus de donner un consentement éclairé. Comme il est marié avec Léonice, peut-on présumer que cette dernière pourrait continuer à habiter leur résidence, surtout si celle-ci est la propriété exclusive de Léonien ? On peut souhaiter que les paramètres des obligations alimentaires entre époux permettent de répondre affirmativement à cette question.

Sans mandat en prévision de l'inaptitude, il faudra ouvrir un régime de protection pour Léonien. La curatelle convient à une personne totalement inapte, de façon permanente. Il faudra notamment ouvrir un dossier au tribunal, convoquer une assemblée des parents, alliés et amis du mandant en vue de choisir un curateur, interroger la personne inapte, former un conseil de tutelle et finalement, soumettre la requête au tribunal. La procédure sera beaucoup plus longue et coûteuse qu'une homologation de mandat. Le curateur, en cas d'inaptitude complète, dispose de pouvoirs de pleine administration, mais continuera toutefois d'être assujéti aux placements présumés sûrs. Le curateur agira comme représentant légal du mandant et les choix importants devraient ou pourront être soumis au conseil de tutelle.

¹ *Baillargeon c. A. (A.)*, EYB 2015-258974, 2015 QCCS 5431.

Pour Luc et Lucie, il n'est pas trop tard ! Devant l'exemple des parents de Lucie, ils devraient préparer chacun un mandat en prévision de l'invalidité. Ainsi, il serait possible d'inclure dans leurs mandats respectifs des dispositions leur permettant :

- d'occuper la résidence du mandant ainsi que l'usage des meubles et accessoires la garnissant;
- d'avoir l'usage et la pleine jouissance de tout véhicule automobile, de le changer ou le réparer au besoin;
- d'utiliser une partie des revenus du mandant pour son propre entretien et son bien-être, selon des paramètres préétablis ou laissés à sa discrétion;
- d'utiliser une portion des rentes et autres prestations provenant de régimes de retraite (REER, FEER, REP, RPDB, etc.);
- d'empiéter sur le capital du mandant en cas d'insuffisance des revenus ou en cas d'imprévu, en tenant compte de ses besoins anticipés jusqu'au moment de son décès;
- autant que faire se peut, de maintenir les habitudes et le niveau de vie auxquels le conjoint a été habitué.

Prévoir de telles clauses est primordial. Surtout lorsque l'on a affaire à des conjoints de fait. Bien évidemment, elles pourront également inclure dans

leur application les besoins d'enfants au premier degré, dans la mesure où ils sont encore à la charge du mandant. Cependant, il est important de s'assurer qu'elles ne mènent pas à des dérives ou à des excès dans l'autre sens.

Le devoir primaire du mandataire est de pourvoir aux besoins du mandant. Généralement, les mandats généraux offrent beaucoup de marge de manœuvre aux mandataires, qui doivent utiliser leur jugement et leur discrétion afin de s'adapter aux situations en constante évolution. Choisir la bonne personne sera alors primordial. La plupart des couples se nomment mutuellement mandataires, ce qui, dans un tel contexte, les place en conflit d'intérêts.

Dans ces circonstances, et en cas de doute, il serait possible de prévoir plusieurs mandataires qui auraient une vision plus objective des faits. Ils pourraient ensemble arriver à une décision dans l'intérêt supérieur des gens impliqués.

Un autre moyen d'éviter les dérives est d'exiger du ou des mandataires qu'ils rendent compte régulièrement de leurs activités en produisant des états financiers de leur gestion.

Comme le dit le proverbe, « vaut mieux prévenir que guérir ». Une planification judicieuse et une mise en œuvre responsable éviteront bien des soucis et des conflits.

Sur place
MANOIR RICHELIEU

9 et 10
juin
2016

IQPF
CONGRÈS ANNUEL
2016

En personne ou en ligne, soyez-y !

Que vous choisissiez de participer au congrès
en personne ou à distance grâce à la webdiffusion,
réservez vos places dès maintenant !

Programmation complète et formulaire d'inscription sur iqpf.org.

En ligne
WEBDIFFUSION



Claude Chauret

D.D.N., L.L.L., M. Fisc., Pl. Fin., CIM

PASSER À L'ÉTAPE DU DÉCAISSEMENT

Étude de cas

Lucie consulte son planificateur financier, car l'heure de la retraite va bientôt sonner pour elle !

Elle est quand même inquiète. L'arrivée à la retraite a un aspect comportemental important. Sans jouer au psy amateur, le planificateur financier doit savoir se mettre dans la peau de son client. Toute sa vie, ce client a économisé et grâce aux judicieux conseils de son Pl. Fin., il a vu son patrimoine fructifier. Mais voilà qu'il doit passer à l'étape suivante, le décaissement, étape où il verra le résultat de ses efforts des années passées diminuer continuellement. À part les gens qui possèdent une fortune colossale, la plupart des clients demanderont le classique « Est-ce que j'en ai assez ? »

La deuxième question souvent posée au moment du décaissement est : « Quel est le maximum que je pourrai dépenser par année ? » Un bon logiciel de projections de liquidités devrait permettre, en changeant une ou deux variables, de répondre à ces questions.

En ce qui concerne la source des fonds, la solution sera différente.

Si Lucie avait un compte qui n'est pas à l'abri de l'impôt, j'essaierais de convertir l'argent en fonds de série T. Un grand nombre de fonds ont une version « T ». Lors d'une conversion en fonds de série T, il y a une réaffectation du numéro du fonds et il n'y aura pas d'impôts réclamés. Si vous voulez éviter à votre client des ennuis avec le fisc, vous devez demander à votre administration de faire un

échange sans disposition (aussi connu en latin sous le nom de « switch sans disposition »). Ce faisant, la transaction n'apparaîtra pas sur le relevé T-5008 qui sera émis à la fin de l'année pour rapporter tous les achats et les ventes de vos clients. Si vous omettez de le faire, ce n'est pas nécessairement la fin du monde, mais vous vous exposez à des heures de plaisir à discuter avec les employés de nos gouvernements.

Pour aider Lucie à comprendre le fonctionnement d'un fonds de série T, donnons-lui l'exemple suivant. Supposons qu'un client investit 100 000 \$ dans un fonds de série T. Supposons également que ce fonds rapporte 5 % chaque année et que, par un drôle de hasard, le client ait besoin de retirer 5 000 \$ par année. Que va-t-il se passer ? Au bout de 20 ans, le fonds va toujours valoir 100 000 \$, puisqu'il rapportait 5 000 \$ chaque année et que le client retirait 5 000 \$ chaque année aussi. Mais pendant 20 ans, le client n'aura presque pas payé d'impôt. Par contre, le fonds sera composé d'unités qui valent 100 000 \$, mais qui ont un prix de base rajusté (PBR) de zéro. Si le client décide qu'il en a assez ou s'il décède, il y aura alors une disposition à 100 000 \$ d'un bien ayant un PBR de zéro. Nous créerons donc un gain en capital imposable de 50 000 \$. Au taux d'imposition maximum, le client ou sa succession paieront à peine 25 000 \$ d'impôt. Pas si mal pour des retraits annuels de 5 000 \$ pendant 20 ans.

Mais Lucie doit comprendre que cette situation fictive n'est pas la réalité, qu'un fonds ne rapporte pas toujours 5 % et qu'elle risque de ne pas rester 20 ans dans le fonds. Elle doit aussi comprendre que certaines années, il y aura une distribution sur laquelle elle payera de l'impôt, mais au moins, l'exemple lui aura permis de comprendre le fonctionnement des fonds de série T.

Si Lucie doit décaisser de l'argent de son REER, toutes les stratégies pour éviter de payer de l'impôt sont inutiles. Ce qui sera retiré du REER sera imposé.

Une autre stratégie possible pour Lucie serait de lui faire investir trois années de décaissement dans un fonds très peu volatil. Elle fera probablement un moins bon rendement, mais au moins, l'argent sera toujours là pour effectuer ses retraits mensuels. Elle pourrait alors investir ce qui reste de ses fonds

de la même façon qu'elle le faisait avant sa retraite. Elle pourra espérer que cette somme rapportera en trois ans une bonne partie de ce qui a été décaissé pendant cette même période.

Dans ce cas, il faudra faire attention aux frais d'achat des fonds. Son planificateur financier pourrait faire en sorte que le montant investi dans le fonds de décaissement soit libre de frais différés. Elle pourra donc le liquider facilement. Une autre technique consisterait à transformer le REER en REER à honoraires. Finalement, des confrères m'ont suggéré cette stratégie : investir la moitié du REER dans des fonds à frais d'entrée et ne rien facturer.

L'autre moitié irait en fonds à frais différés (DSC). De cette façon, la firme recevrait 5 % sur la moitié ou l'équivalent de 2,5 % sur la totalité, comme elle recevrait si la totalité était investie dans un fonds à frais réduits. Sauf que Lucie aura l'avantage de pouvoir sortir tout ce qu'elle veut du fonds investi avec des frais d'entrée à zéro, en plus du 10 % gratuit sur les fonds DSC. Je sais que certaines firmes défendent de faire investir les clients dans des fonds DSC, ce qui est bien dommage, car dans certains cas c'est au détriment du client.

Lucie doit maintenant réfléchir sur la stratégie qui lui convient le mieux.

RÉPONDEZ AU QUESTIONNAIRE DE L'APFF ET CUMULEZ 2 UFC SUPPLÉMENTAIRES !

Ce mois-ci, **Raphael Barchichat, avocat, LL. M., J.D., LL. M. fisc**, dans son texte intitulé « Est-ce la fin des dividendes intersociétés libres d'impôt ? – Modifications à l'article 55 L.I.R. », aborde les changements à venir au niveau des règles antidépouillement de gain en capital. Ne manquez pas cette chance de cumuler 2 UFC !

Comment procéder :

- Consultez tout d'abord l'article en fiscalité fourni par l'APFF. Vous le trouverez au même endroit que *La Cible*, c'est-à-dire dans la section sécurisée de notre site Internet (www.iqpf.org) et sur le Campus IQPF (campus.iqpf.org).
- Abonnez-vous au questionnaire UFC pour ce numéro de *La Cible* dans notre site Internet à l'adresse www.iqpf.org/formation/lacible.fr.html.
- Nous vous enverrons une confirmation d'inscription ainsi qu'un lien pour accéder au Campus IQPF.
- Répondez aux questions en ligne avant le 30 novembre 2017.



Jean Valois
Pl. Fin.
Conseiller principal
Morneau Shepell Itée

DES CHANGEMENTS DANS LE PAYSAGE LÉGISLATIF DES RÉGIMES DE RETRAITE AU QUÉBEC

Étude de cas

Luc et ses collègues de Ça Cartonne ont appris que la *Loi modifiant la Loi sur les régimes complémentaires de retraite principalement quant au financement des régimes de retraite à prestations déterminées* (loi 57) adoptée à la fin de l'année 2015 par le gouvernement du Québec modifie certaines règles à compter du 1^{er} janvier 2016. Âgé de 55 ans, Luc prépare sa retraite et se demande quel impact cette loi aura sur son projet, le régime de retraite en place chez son employeur étant un régime à prestations déterminées (PD). Son planificateur financier l'ayant toujours bien conseillé, il décide de l'interroger au sujet de cette nouvelle loi.

Le planificateur financier explique que la nouvelle loi vise essentiellement à modifier les règles de financement des régimes de retraite (PD) du secteur privé de juridiction québécoise, supervisés par Retraite Québec (la nouvelle entité née de la fusion de la Régie des rentes du Québec et de la CARRA). Elle s'applique aussi pour certains aspects à des régimes enregistrés et supervisés ailleurs qu'au Québec, mais comptant des participants québécois, aux régimes des secteurs municipal ou universitaire ainsi qu'aux régimes de retraite mis en place pour les garderies et les CPE et pour les techniciens ambulanciers. Il précise que le règlement d'application n'étant pas encore disponible, il existe encore des zones grises importantes quant à l'interprétation et à la mise en application de la nouvelle loi.

Le Pl. Fin. indique que le principal changement aux règles de financement des régimes PD élimine l'exigence de les financer selon l'approche de solvabilité, qui consiste à supposer la terminaison du régime, pour la remplacer par un financement plus axé sur la capitalisation. Les nouvelles règles ajoutent une provision de stabilisation financée au moyen de cotisations particulières et par des gains actuariels. L'exigence de produire des évaluations actuarielles selon l'approche de solvabilité est toutefois maintenue. Il ajoute que les nouvelles règles de financement touchent plusieurs aspects : le financement des améliorations, la fréquence des évaluations actuarielles, la possibilité de se libérer des engagements par l'achat de rentes en vertu d'une politique formelle établie à cet effet, les règles d'affectation et d'attribution des excédents d'actif, la possibilité de faire cotiser les employés pour le remboursement d'un déficit, l'exigence de mettre en place une politique écrite de financement ainsi que de nouvelles règles pour l'utilisation de lettres de crédit.

Il ajoute que certaines prestations sont aussi modifiées et, soudain, Luc tend l'oreille. Il s'agit ici d'impacts immédiats. Ainsi, à compter du 1^{er} janvier 2016, la loi prévoit une règle tout à fait nouvelle lorsqu'un prestataire (participant ayant cessé sa participation active, un conjoint ou un bénéficiaire ayant droit à une prestation à la suite d'un décès ou d'un divorce) peut choisir entre un paiement de ses droits hors du régime ou le maintien de ses droits dans le régime (exemple : un participant qui choisit de recevoir une rente ultérieurement). Cette nouvelle règle stipule que le prestataire qui choisit le paiement hors du régime recevra un paiement établi en fonction du degré de solvabilité du régime. Voici un exemple illustrant l'impact de cette nouvelle disposition de la loi.

Un participant quitte une entreprise alors qu'il a accumulé une rente mensuelle de 1 000 \$ payable à compter de 65 ans. Cette rente a une valeur actuarielle de 100 000 \$. Selon la plus récente évaluation actuarielle, le degré de solvabilité du régime s'établit à 80 %. Le participant a donc le choix entre une rente mensuelle de 1 000 \$ dont le paiement est différé à 65 ans ou un transfert de 80 000 \$ (100 000 \$ multipliés par le degré de solvabilité, soit 80 %). Ces deux options n'ont clairement pas la même valeur. En conséquence, le participant qui choisit le transfert de 80 000 \$ doit bien comprendre que, par sa décision, il renonce définitivement à une somme de 20 000 \$.

Il faut cependant noter deux points importants. D'une part, cette nouvelle disposition ne s'applique pas lorsque le prestataire n'a pas le droit de demander le maintien de ses droits dans le régime (par exemple, une prestation minimale dont le comité de retraite a décidé de forcer le paiement hors du régime). D'autre part, le promoteur du régime peut décider de maintenir la pratique de payer 100 % de la valeur même si le degré de solvabilité est inférieur à 100 % en finançant la partie manquante (la somme de 20 000 \$ dans l'exemple ci-dessus).

À compter du 1^{er} janvier 2016, la loi 57 retire également l'obligation d'accorder au participant dont la participation active prend fin avant l'âge de 55 ans une prestation additionnelle équivalant à une indexation partielle de sa rente entre sa date de cessation et son 55^e anniversaire. Exceptionnellement, la loi permet aussi de retirer le

droit à cette prestation rétroactivement au début de son octroi sans qu'une telle modification au règlement du régime de retraite soit considérée comme réduisant les droits des participants au sens de la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite*. Le Pl. Fin. rappelle que la prestation additionnelle a été introduite le 1^{er} janvier 2001. Une disposition d'un règlement de régime de retraite interdisant les modifications à effet réducteur pourrait toutefois empêcher son retrait rétroactif. Le Pl. Fin. précise qu'ayant atteint l'âge de 55 ans, Luc ne sera pas touché par ce changement.

Conclusion

La loi 57 amène des changements importants pour les régimes de retraite PD. Il est donc primordial que tout un chacun s'assure d'en comprendre les impacts pour mieux les évaluer.



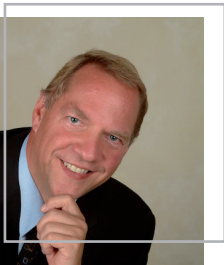
Venez faire la différence.

Évoluez au sein d'une équipe en planification financière reconnue mondialement et bénéficiez des meilleurs conseils et formations pour l'avenir. Le vôtre et celui de vos clients.

**Postulez dès maintenant à jobs.rbc.com
en utilisant le poste # 76183.**

Nous croyons en vous.

© / ™ Marque(s) de commerce de la Banque Royale du Canada.



Robert Laniel

Notaire, DESS Comm., Pl. Fin., DESS Fisc., TEP
 Conseiller en planification successorale et
 testamentaire, Services de gestion de patrimoine
 RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

LE ROULEMENT ENTRE CONJOINTS : OUI, MAIS...

Dans le cadre d'une planification successorale, on tient souvent pour acquis que le transfert de biens entre conjoints se fera sans impact fiscal (communément appelé « roulement ») et on perd de vue que cela ne s'opère pas sans restrictions. En fait, en examinant les règles applicables, on constate qu'un tel roulement ne s'applique que lorsqu'un même bien passe d'un conjoint à un autre et que ce dernier en fait l'acquisition irrévocable.

Le roulement au conjoint est automatique, cependant ce n'est pas nécessairement toujours la meilleure option. Parfois, il est rendu impossible à cause de conventions liant la succession.

Même si le roulement a lieu au moment du décès, il se peut que par la suite, le conjoint survivant ne puisse ou ne souhaite plus conserver le bien, pour toutes sortes de raisons. La disposition qu'il en fera entraînera son lot de conséquences fiscales qu'il faut bien évaluer.

Prenons l'exemple d'une propriété à revenu évaluée à 3 000 000 \$ sans aucune hypothèque et qui rapporte 150 000 \$ par année, une fois les dépenses d'exploitation assumées. Quelles seraient les conséquences fiscales si le conjoint survivant ne se sentait plus capable de gérer un tel bien et souhaitait s'en débarrasser ? Sur le plan fiscal, le prix de base rajusté du bien (PBR) est de 500 000 \$ (400 000 \$ pour la bâtisse et 100 000 \$ pour le terrain) et la fraction non amortie du coût en capital (FNACC) est de 100 000 \$. Une disposition de ce bien entraînerait à la fois un gain en capital sur la plus-value (3 000 000 \$ - 500 000 \$), dont la moitié est imposable, et une récupération d'amortissement (400 000 \$ - 100 000 \$) qui est pleinement imposable. Au taux marginal maximum de 2015, la transaction entraînerait un fardeau fiscal de 775 465 \$. Le solde

disponible aux fins d'investissement serait alors de 2 225 465 \$. Ce montant réinvesti à un rendement de 3 % procurerait un revenu de 66 764 \$ et à 4 %, un revenu d'un peu plus de 89 000 \$. Le résultat final nous donne une baisse de revenu significative.

Dans le cadre d'une planification successorale, il serait opportun de s'interroger sur l'impact fiscal des biens dont on disposera à la suite d'un décès. Dans de telles circonstances, dans la mesure où la décision de vendre serait prise dans le cadre du règlement de la succession, on pourrait examiner s'il ne serait pas plus avantageux de renoncer au roulement entre conjoints afin d'imposer le défunt sur la disposition réputée. Par exemple, ceci pourrait s'avérer avantageux si la personne est décédée en début d'année, alors que peu de revenus ont été gagnés, permettant ainsi de bénéficier de ses plus faibles tranches d'imposition. La présence de pertes en capital inutilisées au décès pourrait également inciter à renoncer au roulement.

Un autre exemple est celui des entrepreneurs qui sont souvent soumis à une convention d'actionnaires les obligeant à vendre leurs actions à leurs partenaires. Généralement, on retrouve une clause d'achat-vente irrévocable à laquelle les actionnaires ont consenti et dont l'effet est suspendu jusqu'au décès d'un actionnaire. Ainsi, au moment d'un tel décès, les actionnaires survivants ont l'obligation de faire l'acquisition des actions de l'actionnaire décédé au prix déterminé dans la convention et les ayants droit de l'actionnaire sont tenus de les vendre pour tel prix. Dans ce contexte, le conjoint de l'actionnaire décédé ne fait pas l'acquisition irrévocable des actions. En quelque sorte, il n'hérite pas vraiment des actions, mais de l'obligation de les vendre pour le prix déterminé à la convention qui lie sa succession. Conséquemment, l'absence de roulement aura pour effet que le gain en capital sur ces actions sera assumé par le défunt dans sa dernière déclaration de revenus.

Évidemment, si les conditions sont remplies et que les actions de société privée se qualifient d'actions admissibles de petite entreprise (AAPE), il serait possible pour le liquidateur de la succession de réclamer la portion inutilisée de l'exonération de gain en capital dans la mesure où elle n'aurait pas été utilisée du vivant. L'exonération permise à vie s'élève actuellement à 813 600 \$ et si toutes les conditions sont réunies, elle diminue le gain en capital d'autant. Encore faut-il que la transaction réalisée aux termes de la convention corresponde

à une vente d'actions. Parfois, les conventions d'actionnaires préconisent un rachat d'actions par la société, ce qui a pour effet de déclencher un dividende imposable, ne permettant pas ainsi de réaliser l'exonération de gain en capital. Sans compter que le dividende est davantage imposé que le gain en capital.

Dans le cadre d'une vente d'actions aux termes d'une convention d'actionnaires, il est possible de se prévaloir d'une planification permettant de bénéficier tant de sa propre exonération en capital que de celle de son conjoint. Cette planification n'est envisageable que dans la mesure où l'on a un conjoint, qu'il n'a pas utilisé son exonération pour gain en capital et que l'on compte lui léguer ces actions. La clause permettant de réaliser un tel avantage est communément appelée « clause de double option ».

Une telle clause assure qu'au décès d'un actionnaire, ses actions seront éventuellement achetées par les actionnaires survivants tout en permettant de réaliser un transfert des actions au conjoint survivant, en conformité avec la définition d'acquisition irrévocable des autorités fiscales.

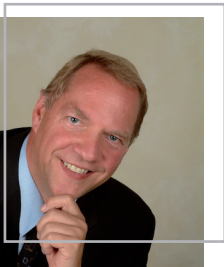
Dans une première étape, les actions sont léguées au conjoint survivant. Il en fait une acquisition irrévocable et elles lui sont transférées aux registres de l'entreprise en tenant compte du délai acceptable par les autorités fiscales.

Dans un deuxième temps, on accorde au conjoint, pendant une période donnée, l'option de vendre les actions à la société. Les actionnaires survivants sont alors obligés de les acheter si le conjoint les leur offre.

Dans un troisième temps, si le conjoint n'a pas offert de vendre les actions aux actionnaires survivants, ceux-ci peuvent offrir au conjoint de lui acheter les actions. Le conjoint a alors l'obligation de les vendre.

Supposons, par exemple, qu'un actionnaire d'une société détient 100 actions qui valent 1 600 000 \$, ont un PBR nul et sont des actions admissibles de petite entreprise (AAPE) donnant droit à l'exonération de gain en capital. Ni l'actionnaire en question ni son conjoint n'ont utilisé cette exonération. Au décès de l'actionnaire, les actions en question sont léguées à son conjoint, qui les acquiert « irrévocablement ». Le conjoint peut choisir d'en transférer 50 seulement par voie de roulement. Les 50 actions non roulées ont pour effet de déclencher, pour le défunt, un gain en capital de 800 000 \$ à l'encontre duquel il pourra utiliser son exonération. Au moment de l'exercice de l'option, les 100 actions ont toujours une valeur de 1 600 000 \$ et un PBR de 800 000 \$ à la suite du non-roulement de 50 actions. La transaction finale fait réaliser au conjoint survivant à son tour un gain en capital de 800 000 \$, à l'encontre duquel il pourra utiliser sa propre exonération.

En conclusion, il est important, dans l'élaboration d'une planification successorale, de tenir compte de la nature des biens composant la succession et de l'intention des légataires à la suite du décès. L'examen de ces questions pourra influencer l'approche utilisée et les décisions qui seront prises.



Robert Laniel

Notary, DESS Comm., F.PI., DESS Fisc., TEP
 Will and Estate Consultant
 Wealth Management Services
 RBC Dominion Securities Inc.

SPOUSAL ROLLOVER: NATURALLY, BUT...

In estate planning, we often take it for granted that assets can be transferred between spouses with no tax impact (commonly called “rollover”), and we forget that there may be restrictions. But if we examine all the rules, it is clear that this kind of rollover only applies if a particular asset passes from one spouse to the other in kind and the second spouse acquires it irrevocably.

Spousal rollover may be automatic, but it is not always the best option. And sometimes spousal rollover is actually impossible, due to agreements binding the estate.

Even if the rollover is carried out at the time of death, later on the surviving spouse may be unable or unwilling to keep the asset, for all sorts of reasons. The disposition of that asset will lead to a series of tax consequences that need to be assessed.

Imagine an unmortgaged income property evaluated at \$3,000,000 that brings in \$150,000 a year after operating expenses. What would be the tax consequences if the surviving spouse no longer felt capable of managing the property and wanted to get rid of it? From a tax point of view, the adjusted cost base (ACB) is \$500,000 (\$400,000 for the building and \$100,000 for the land) and the undepreciated capital cost (UCC) is \$100,000. The disposition of the property would lead to a capital gain on the increase in value (\$3,000,000 - \$500,000), half of which will be taxable, and a recapture of depreciation (\$400,000 - \$100,000), which is fully taxable. At the maximum marginal rate in 2015, the transaction would entail a tax burden of \$775,465. The balance available for investment would be \$2,225,465. This amount, reinvested at a rate of 3%, would provide income of \$66,764, and at 4%, just over \$89,000. The final result is a significant drop in income.

For estate planning, it is always wise to look into the tax impact of assets that will be sold after the death. If the decision to sell will be made during the settlement of the estate, you can examine whether it might be better to renounce the rollover between the spouses and tax the deceased on the deemed disposition. This could be beneficial, for example, if the person dies at the beginning of the year, when little income has been earned, to take advantage of the lower tax brackets. Capital losses that are unused at the time of death can also be a reason to renounce a rollover.

Entrepreneurs are another good example, as they are often subject to a shareholder agreement that obliges them to sell their shares to their partners. Generally, the shareholders agree to an irrevocable buy-sell clause that is suspended until the death of one of the shareholders. At the time of death, the surviving shareholders are obliged to acquire the shares of the deceased at a price determined in the agreement, and the heirs and assigns of the deceased shareholder are obliged to sell at that price. In this situation, the spouse of the deceased shareholder does not irrevocably acquire the shares. You could say that the spouse does not inherit the shares at all but, rather, the obligation to sell them at the price set in the agreement binding the estate. As such, the lack of rollover means that the capital gain on the shares is assumed by the deceased in the final tax return.

Of course, if the private corporate shares meet the conditions to be “qualified small business corporation” shares (QSBC), the liquidator of the estate will be able to claim the unused portion of the capital gains deduction. The lifetime deduction is currently \$813,600, and if all the conditions are met, it will reduce the capital gain by that amount. But will the transaction carried out under the terms of the agreement necessarily be a sale? Sometimes shareholder agreements recommend a share redemption, which triggers a taxable dividend, in which case the capital gain deduction (CGD) is not available. Not to mention that dividends are taxed at a higher rate than capital gains.

For the sale of shares under the terms of a shareholder agreement, it is possible to set up a plan that makes use of the capital gains deduction of both the deceased and the surviving spouse. This arrangement is only possible if there is a spouse, if the spouse has not used their capital

gains deduction and the shares will be bequeathed to the spouse. The clause that sets up this benefit is commonly called a “double option clause.”

This clause ensures that on the death of a shareholder, the shares will eventually be purchased by the surviving shareholders while also allowing them to be transferred to the surviving spouse, in compliance with the federal tax authorities’ definition of irrevocable acquisition.

First, the shares are bequeathed to the surviving spouse, who acquires them irrevocably. They are transferred to the surviving spouse in the corporate registries, taking into consideration the time frame accepted by the federal tax authorities.

Next, for a given period of time, the surviving spouse is granted the option to sell the shares to the corporation. The surviving shareholders are obliged to purchase them if the spouse offers to sell.

Then, if the spouse does not offer to sell the shares to the surviving shareholders, they can offer to buy them. In this case, the spouse is obliged to sell them.

Suppose, for example, that a corporate shareholder owns 100 shares worth \$1,600,000, with an ACB of zero, and that the shares are qualified small business corporation shares (QSBC) eligible for the capital gains deduction. Neither the shareholder nor the shareholder’s spouse have used their CGD. On the shareholder’s death, the shares in question are bequeathed to the spouse, who acquires them “irrevocably.” The spouse can choose to transfer 50 of the shares by rollover. The remaining 50 shares trigger a capital gain of \$800,000 for the deceased, for which the CGD can be claimed. When the option is exercised, the 100 shares still have a value of \$1,600,000, but now the ACB is \$800,000, since 50 shares were not rolled over. The final transaction triggers an \$800,000 capital gain for the surviving spouse, who will, in turn, claim the capital gains deduction.

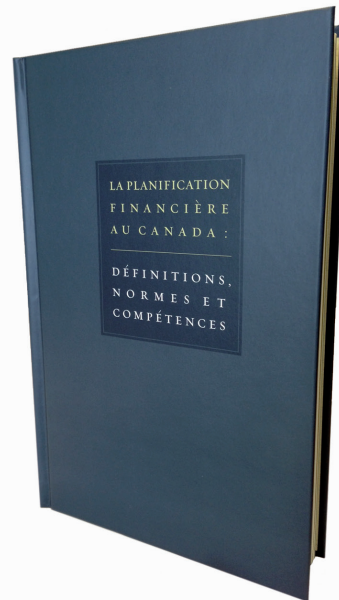
In short, when you are developing an estate plan, it is important to consider the nature of the assets in the estate, as well as the legatees’ intentions after the testator’s death. An examination of these factors may influence the approach you use and the decisions that will ultimately be made.

La planification financière au Canada : définitions, normes et compétences

Des normes en planification financière uniformes pour tout le Canada.

Obtenez votre copie au coût de 18,95 \$ plus taxes et frais de livraison en écrivant à jferre@iqpf.org.

IQPF Institut québécois
de planification
financière





lacible

3, place du Commerce, bureau 501, Île-des-Sœurs, Verdun (Québec) H3E 1H7
Tél.: 514 767-4040 | Téléc.: 514 767-2845

www.iqpf.org

