

FICHE TECHNIQUE – LE DON D’ASSURANCE VIE

Le don au moyen de l’assurance vie est particulièrement avantageux pour les jeunes personnes qui bénéficient de primes peu élevées

Peu de gens savent qu’il est possible de désigner un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire du capital décès d’une police d’assurance vie.

Il y a diverses façons de prévoir un don au moyen de l’assurance vie. Le choix des modalités du don sous forme d’assurance vie dépendra des objectifs, de l’âge et de la situation familiale de votre client.

De nombreux choix s’offrent à lui :

- **La cession d’une police existante** : si votre client n’a plus besoin de la protection offerte par sa police d’assurance vie, il peut en faire don à un organisme de bienfaisance, tout en continuant à payer les primes, s’il y a lieu.
- **L’achat d’une nouvelle police** : si votre client désire faire un don important, mais que ses ressources actuelles sont modestes, il peut acheter une police d’assurance vie au bénéfice d’un organisme de bienfaisance. Dans ce cas, il est toujours préférable de répartir les primes sur une période de temps limitée, par exemple sur trois, cinq, sept ou 10 ans.
- **La désignation d’un organisme de bienfaisance comme bénéficiaire du capital décès**
- **L’organisme peut être bénéficiaire, en tout ou en partie, d’une police d’assurance vie.** Il peut également en devenir le deuxième ou le troisième bénéficiaire. C’est une façon de protéger le capital décès dans le cas où le premier bénéficiaire de la police décède avant le propriétaire de la police. Plutôt que d’être perdue, cette somme peut servir à soutenir une œuvre choisie par votre client.
- **Quelle que soit la modalité choisie, l’assurance vie est un outil privilégié** pour faire un don significatif tout en protégeant son patrimoine pour les héritiers.

Le don au moyen de l’assurance vie permet au donateur de réaliser d’importantes économies d’impôts. Pour profiter de ces économies dès maintenant, votre client doit désigner l’organisme comme bénéficiaire et propriétaire de la police. Il recevra un reçu aux fins de l’impôt correspondant à la valeur de rachat de la police, s’il y a lieu, et un autre reçu chaque fois qu’il paiera sa prime.

Comme le don est fait du vivant du donateur, il n’y a pas d’avantage fiscal pour la succession. Par contre, si vous prévoyez que la succession de votre client aura un fardeau fiscal lourd, il pourrait être plus avantageux pour lui de reporter ses économies d’impôts en désignant l’organisme comme bénéficiaire de sa police, en tout ou en partie, mais en demeurant son propriétaire.

De cette façon, le don se concrétise au décès et produit des économies fiscales pour la succession. Dans ce cas, votre client ne recevra pas de reçus aux fins de l’impôt pour les primes payées de son vivant.

Nous vous présentons un exemple sur la page suivante.

FICHE TECHNIQUE – LE DON D’ASSURANCE VIE

Le don au moyen de l’assurance vie est particulièrement avantageux pour les jeunes personnes qui bénéficient de primes peu élevées

Exemple

Mme Prévoyante, âgée de 35 ans, non-fumeuse, souhaite faire un don important à un organisme qui a aidé ses parents. Elle souscrit une nouvelle police d’assurance vie et en nomme cet organisme à la fois propriétaire et bénéficiaire. À son décès, l’organisme recevra une somme de 50 000\$.

Le coût réel du don, après les économies d’impôts, ne sera que de 3 420,70\$.

Don à l’organisme (capital décès de la police)	50 000,00 \$
Coût annuel de la prime (contrat de 10 ans)	600,00 \$
Crédits d’impôt (42,99 % de la prime payée)	257,93 \$
Coût de la prime annuelle après impôts (600 \$ – 257,93 \$)	342,07 \$
Coût total du don après impôts (342,07 \$ X 10 ans)	3 420,70 \$

S’il le désire, votre client peut aviser l’organisme de bienfaisance de son don et en faire part à sa famille. Les organismes peuvent exprimer leur reconnaissance à leurs donateurs lorsqu’ils en sont informés à l’avance. Toutefois, si le donateur souhaite que son don demeure anonyme, assurez-vous d’en informer l’organisme.