

DON D'UNE POLICE D'ASSURANCE-VIE



QU'EST-CE QU'UN DON D'ASSURANCE-VIE?

Le don d'assurance-vie peut être fait de différentes façons :

- Achat d'une nouvelle police.
- Cession d'une police existante à la Fondation Hôpital Charles-LeMoyne.
- Désignation de la Fondation Hôpital Charles-LeMoyne comme bénéficiaire du capital-décès.

QUELS SONT LES AVANTAGES POUR VOUS?

- Vous offrez un don important pour une prime modique.
- Simple à réaliser : aucun document juridique n'est requis.
- Les avantages fiscaux du don d'assurance-vie peuvent être maximisés selon votre situation financière et fiscale :
OPTION 1 - Vous désignez la Fondation comme propriétaire et bénéficiaire de votre police et recevez un reçu d'impôt pour le montant des primes payées. Pour une police existante, vous recevez aussi un reçu pour la valeur marchande de votre police.
OPTION 2 - Si vous prévoyez que votre succession aura un lourd fardeau fiscal, il serait sans doute plus avantageux de nommer la Fondation bénéficiaire de la police, en tout ou en partie. Ainsi, le don se réalise au décès et votre succession bénéficiera des avantages fiscaux (capital-décès devient le don). Cependant, vous ne recevrez pas de reçu pour les primes payées de votre vivant.

POUR QUEL TYPE DE DONATEUR?

Nouvelle police : Les personnes en bonne santé généralement de 25 à 65 ans, désirant faire un don considérable mais qui ne disposent pas des liquidités nécessaires pour le faire immédiatement.

Police existante : Les personnes détenant une police d'assurance-vie dont les besoins ont changé et qui veulent faire un don considérable sans avoir à utiliser de liquidités.

UN DON PLANIFIÉ

**POUR QUE
VOTRE GÉNÉROSITÉ
PERDURE**

ENVISAGER UN DON
PAR POLICE
D'ASSURANCE-VIE,
C'EST DÉFINIR CE QUI
VOUS TIENT À CŒUR,
PRENDRE DES
DÉCISIONS ET POSER
DES GESTES POUR
PERPÉTUER VOTRE
GÉNÉROSITÉ DE FAÇON
SIGNIFICATIVE!

DES QUESTIONS?

EXEMPLES DE DON D'ASSURANCE-VIE

NOUVELLE POLICE : Jonathan est un jeune homme de 28 ans, non-fumeur et en bonne santé. Il désire faire un don majeur mais ne dispose pas de liquidités nécessaires pour l'instant. Il choisit de souscrire à une police d'assurance-vie de 50 000 \$ payable en 20 ans. Jonathan recevra chaque année un reçu pour impôt du montant des primes payées.

Coût des primes annuelles	445 \$
Coût total des primes (445/an x 20)	8 900 \$
Crédit d'impôt pour don	4 450 \$
Déboursé net du donateur	4 450 \$
Montant reçu par la Fondation au décès de Jonathan	50 000 \$

POLICE EXISTANTE : Jean possède une assurance-vie de 100 000 \$ souscrite il y a 20 ans dont les primes sont entièrement payées. Il désire faire un don important tout en bénéficiant d'un crédit d'impôt de son vivant. Il cède la propriété de la police à la Fondation et la nomme bénéficiaire irrévocable. Les actuaires en ont établi la valeur marchande à 30 000 \$, la valeur de rachat est de 15 300 \$ et le coût de base rajusté est de 11 700 \$.

Valeur de rachat	15 300 \$ (a)
Coût de base rajusté	11 700 \$ (b)
Impôt à payer (50 % de a-b)	1 800 \$ (c)
Valeur marchande de la police	30 000 \$ (d)
Crédit d'impôt pour don	15 000 \$ (e)
Crédit d'impôt net (e-c)	13 200 \$ (f)

POLICE DONT LA FONDATION EST BÉNÉFICIAIRE MAIS NON PROPRIÉTAIRE. Âgée de 81 ans, Lucien a un revenu annuel de 50 000 \$. Il dispose encore d'un FERR d'une valeur de 50 000 \$ à son décès. Il a une police d'assurance-vie de 100 000 \$ pour laquelle il a nommé la Fondation Hôpital Charles-LeMoynes, bénéficiaire. La succession disposera d'un reçu pour impôt de 100 000 \$.

Montant imposable au décès (revenu, 50 000 \$ + FERR, 50 000 \$)	100 000 \$ (a)
Capital d'assurance-vie versé à la Fondation	100 000 \$ (b)
Crédit d'impôt pour don	50 000 \$ (c)
Impôt à payer : (a x 50 % - c)	0 \$

Notes : Les calculs figurant dans l'exemple ci-dessus ont été simplifiés pour fins de démonstration. Crédit d'impôt pour don et impôts payables arrondis à 50 %. La Fondation Hôpital Charles-LeMoynes ne prodigue pas de conseils financiers ni juridiques. Les exemples sont donnés à titre d'illustration. Nous vous invitons à consulter votre conseiller financier ou juridique pour vous assurer que l'option choisie tienne compte des particularités applicables à votre situation.