

En termes d'assurance vie, les citoyens âgés du Canada tournent le dos à un montant quasiment équivalent aux fonds levés par le secteur caritatif à travers tout le pays. Chaque année, les individus de plus de 70 ans abandonnent près de 7 milliards \$ de leur assurance, versus 10 milliards récoltés par des organismes caritatifs.⁽¹⁾ Vous pouvez substantiellement augmenter vos dons annuels en accédant à une partie de ces polices d'assurance vie et aider les séniors à obtenir à leur tour la valeur financière qu'ils méritent après des décennies de paiement de primes. Le Québec, le Saskatchewan, le Nouveau Brunswick et la Nouvelle-Écosse sont les quatre provinces qui autorisent la vente d'assurance vie.⁽²⁾

Transformez
vos petits
donateurs **en**
contributeurs
majeurs.

CONTRAT ACCEPTÉES

- Polices d'assurance vie entière, universelles ou temporaires 100 ans
- Assurances vie pour les plus de 70 ans
- En vigueur pour plus de deux ans
- Prestation de décès entre 250 000 \$ et 3 millions \$
- Polices émises et vendues en Saskatchewan, au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse⁽³⁾

AVANTAGES POUR LES FONDATIONS ET ORGANISMES DE BIENFAISANCE

- » Accéder à une source inexploitée de fonds représentant des centaines de millions de dollars
- » Recevoir sur le champ d'importantes recettes résultant de dons d'assurance vie qui auraient autrement été abandonnées
- » L'acquéreur paye une juste valeur marchande⁽⁴⁾, finance les primes et collecte les bénéfiques à l'échéance afin qu'il n'y ait plus d'obligation financière de maintenir la police, et les gains peuvent être utilisés immédiatement et sans restriction

AVANTAGES POUR LES ÂÎNÉS

- » Recevoir un reçu d'impôt de valeur considérable pour leur don d'assurance⁽⁵⁾
- » Éliminer le poids des dépenses des primes annuelles de l'assurance inabordable ou dont ils n'ont plus besoin
- » Financer les dépenses quotidiennes de la retraite et/ou des soins à long terme
- » Avoir un supplément d'argent à utiliser pour des cadeaux ou des dettes

SOMMAIRE DU PROCESSUS



LES RÈGLEMENTS D'ASSURANCE VIATIQUE EN TANT QUE MARCHÉ MONDIAL

Aux États-Unis, les règlements d'assurance viatique existent depuis plus de 100 ans, lorsque la Cour suprême des États-Unis les a établis comme propriété dans *Grigsby v. Russell*, 222 U.S. 149 (1911). Au cours des deux dernières décennies, le développement d'un cadre réglementaire rigoureux a permis à de grands investisseurs mondiaux – tels que Berkshire Hathaway, Apollo Global Management, The Blackstone Group et le Régime de retraite des employés publics de la Californie – de faire d'importants investissements dans la classe d'actifs. Le marché s'est développé et représente une valeur de plus 60 milliards \$ aujourd'hui.

LES RÈGLEMENTS D'ASSURANCE VIATIQUE DE PERISEN

Perisen Life Settlements Corporation I a été créé à la fin de 2013 avec le mandat d'acheter des règlements d'assurance viatique canadiens et américains. Le portefeuille est géré par Spartan Fund Management⁽⁶⁾, un gestionnaire de fonds d'investissement basé à Toronto qui se spécialise dans les stratégies émergentes d'investissement, et sous-conseillé par SL Investment Management⁽⁷⁾, un gestionnaire de règlements d'assurance viatique basé au Royaume-Uni et possédant plus de 20 ans d'expérience sur les marchés mondiaux de la longévité.



Première option au Canada en matière de règlement d'assurance viatique, supportée par une expertise de classe mondiale.

Notes de bas de page

- (1) Basé sur une étude menée conjointement par la Society of Actuaries et la Market Research Association (2013); Perisen croit que les statistiques de déchéance du Canada sont similaires.
- (2) Il n'existe actuellement pas de licence nécessaire pour faciliter la vente d'une police d'assurance vie dans les provinces du Canada où cela est autorisé par la loi; Perisen se conforme aux procédures des règlements américains.
- (3) Les polices d'assurance vie ne peuvent être acquises que dans les provinces de la Saskatchewan, du Québec, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. Perisen n'acquerra pas de contrats souscrits dans d'autres provinces, par les résidents des autres provinces ou par les assurés résidant dans d'autres provinces.
- (4) Le prix dépend de l'espérance de vie, du niveau de la prime, de la totalité de la prestation, de la valeur de rachat, de la valeur des prêts et d'autres termes; les polices adaptées sont susceptibles d'obtenir une valeur entre 10 % et 30 % de la totalité de la prestation; la tarification reflète la valeur de rachat retenue pour financer les primes futures.
- (5) Il faudrait demander conseil à un conseiller fiscal professionnel concernant l'émission de reçus d'impôt.
- (6) Spartan Fund Management Inc. est le gestionnaire et conseiller en placement de Perisen Life Settlements Corporation I Inc. Le gestionnaire est inscrit auprès de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario à titre de gestionnaire de fonds d'investissement, de gestionnaire de portefeuille, de gestionnaire d'opérations sur marchandises, de courtier sur le marché dispensé, est inscrit au Québec à titre de gestionnaire de fonds d'investissement et de gestionnaire de portefeuille et est inscrit en Alberta et en Nouvelle-Écosse à titre de courtier sur le marché dispensé.
- (7) SL Investment Management Limited est le sous-conseiller de Perisen Life Settlements Corporation I Inc. et est autorisé et réglementé par la Financial Conduct Authority au Royaume-Uni en tant que gestionnaire de placements et conseiller en placement et maintient un passeport avec la Directive concernant les marchés d'instruments financiers de la Commission européenne.

Avis

- (1) Toutes les parties prenantes devraient consulter leurs propres conseillers juridiques, fiscaux et financiers indépendants avant de s'engager dans une opération de règlement d'assurance viatique.
- (2) Les politiques d'assurance vie ne peuvent être acquises que dans les provinces de la Saskatchewan, du Québec, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. Perisen n'acquerra pas de contrats souscrits dans d'autres provinces, par les résidents des autres provinces ou par les assurés résidant dans d'autres provinces.
- (3) Les conseillers financiers, courtiers et agents d'assurance et les autres conseillers qui sont parties prenantes de contrats d'agence avec des sociétés d'assurance vie au Canada devraient consulter leurs ententes avant de faciliter la vente d'une police d'assurance vie au nom de leurs clients. Certaines ententes interdisent aux agents de participer à ces opérations. Les conseillers désirant aider leurs clients à recevoir des informations complémentaires peuvent les diriger à notre attention par téléphone, par courriel ou sur notre site Internet www.perisen.com.
- (4) Le changement de propriété d'une police pourrait à l'avenir limiter la capacité de l'assuré à souscrire une assurance future en raison des limites concernant le montant de couverture que les assureurs vont émettre.
- (5) Les vendeurs de polices devront consentir à l'accès aux dossiers médicaux à des fins d'évaluation de la police d'assurance vie. Cette information sera maintenue sur une base confidentielle.
- (6) La vente de valeurs mobilières, telles qu'un investissement dans un fonds de règlements d'assurance viatiques, est régie par les lois provinciales sur les valeurs mobilières.