



Plan de Financement Immédiat : guide détaillé à l'intention des conseillers

Le Plan de Financement Immédiat (PFI) est une stratégie financière unique et sophistiquée conçue pour les propriétaires d'entreprise constituée en société ou les particuliers à valeur nette élevée.

Flexible et pratique, le PFI de la Banque Équitable permet à votre client d'accéder à un maximum de 100 % de la prime de sa police, sans nécessiter de garantie supplémentaire ni compromettre la croissance future de la police.

À la Banque Équitable, nous nous engageons à vous offrir le niveau exceptionnel de service et d'expertise dont vous avez besoin, afin que vous puissiez trouver la meilleure solution pour vos clients.



Admissibilité

Votre client peut être admissible à un PFI de la Banque Équitable s'il :

- a atteint l'âge de la majorité et réside au Canada;
- détient, ou est en voie d'obtenir, une police d'assurance vie entière avec une prime annuelle minimale de 100 000 \$ auprès de l'un des assureurs agréés par la Banque Équitable;
- satisfait aux exigences financières pour s'assurer que les paiements d'intérêts peuvent être effectués.

Le PFI est habituellement une solution idéale pour les clients à valeur nette élevée qui :

- l'utilisent comme un outil efficace de planification fiscale;
- cherchent à augmenter le taux de rendement d'une stratégie de planification successorale comprenant une assurance vie entière;
- cherchent à faciliter l'achat d'une assurance vie tout en conservant la capacité d'investir dans leur entreprise ou dans d'autres occasions;
- structurent la planification de leur retraite pour tirer davantage de valeur de leurs polices d'assurance vie entière;
- conservent des liquidités tout en protégeant leurs proches.

Pourquoi choisir le PFI de la Banque Équitable?

Accès à jusqu'à 100 % de la prime de police

Les emprunteurs peuvent accéder à un maximum de 100 % des primes de police, même si celles-ci dépassent la valeur de rachat¹ actuelle.

Aucune garantie supplémentaire

Recours à la police d'assurance comme sûreté sous-jacente clé.

Tarifs et frais concurrentiels

Tarification concurrentielle spécifique au prêt basée sur le taux préférentiel de la valeur de rachat de la Banque Équitable**.

Les frais de demande uniques sont égaux au plus élevé des deux montants suivants : 1 000 \$ ou 0,25 % de la prime annuelle.

Technologie améliorant l'expérience des clients et des conseillers

Utilisez notre plateforme de gestion de documents (Connexion EQ), où vous pouvez facilement téléverser les documents des clients, accéder instantanément à l'état des demandes et communiquer avec votre souscripteur tout au long du processus.

Approche centrée sur le conseiller

Formée pour vous aider, vous et vos clients, à chaque étape, notre équipe Prêts sur assurance vie dédiée vous fournit dès le départ toutes les exigences afin de limiter les retards.

Disponibilité

De nombreux emprunteurs potentiels sont mal desservis par les prêteurs qui se concentrent principalement sur les emprunteurs à valeur nette très élevée. Notre prime minimale de 100 000 \$ offre des solutions de PFI à un large éventail d'emprunteurs.

** Le taux préférentiel de la valeur de rachat est le taux d'intérêt annuel établi de temps à autre par la Banque Équitable comme taux de référence pour déterminer les taux d'intérêt sur les marges de crédit sur valeur de rachat ou le PFI de la Banque Équitable. Les taux peuvent changer en tout temps et sans préavis. Les intérêts sont calculés quotidiennement et facturés mensuellement.

¹ Sous réserve du souscripteur interne et du pouvoir discrétionnaire. La valeur de rachat prévue à la fin de l'exercice doit être égale à au moins 70 % du montant de la prime.





Fonctionnement type d'un PFI à la Banque Équitable

- 1 Avec l'aide de son conseiller, le client détermine si la stratégie de PFI lui serait profitable.
- 2 Le client achète une police d'assurance vie entière, tandis que son conseiller sollicite la Banque Équitable pour déterminer si le client est admissible pour emprunter jusqu'à 100 % de la prime de police payée.
- 3 Si le client est admissible au PFI, la police est attribuée à la Banque Équitable.
- 4 La Banque Équitable prête au client jusqu'à 100 % de la prime de la police. Les intérêts sont calculés quotidiennement et facturés mensuellement.
- 5 Le client utilise les fonds comme bon lui semble (p. ex., pour réinvestir dans son entreprise ou pour d'autres possibilités d'investissement).
- 6 À chaque anniversaire de la police, le client paie la prime pour l'année supplémentaire.
- 7 Le client peut présenter une demande d'augmentation de la limite de crédit (frais de 500 \$) afin d'emprunter jusqu'à 100 % de la prime de l'année (approbation sous réserve du respect des critères de souscription).
- 8 Les étapes 6 et 7 sont répétées chaque année.
- 9 Le solde impayé du prêt est habituellement réglé à la suite du décès de l'assuré, d'un événement de liquidité ou d'un défaut de paiement sur la ligne de crédit⁵.

⁵ Les PFI de la Banque Équitable sont des facilités de crédit à vue, ce qui signifie que la Banque Équitable peut exiger le paiement de la totalité ou d'une partie du solde impayé à tout moment.

Vue d'ensemble des produits de PFI de la Banque Équitable

	Particuliers	Entreprises
Renseignements sur l'emprunteur		
Profil type du client	Valeur nette élevée	Entreprises gérées par le propriétaire, sociétés de portefeuille, sociétés professionnelles (garantie personnelle requise)
Sûreté	Valeur de rachat de l'assurance vie entière d'un assureur agréé	
Assureurs agréés	<ul style="list-style-type: none"> • Canada Vie • BMO Assurance • Empire Vie • Sun Life • Manuvie 	<ul style="list-style-type: none"> • Équitable • iA Groupe financier • RBC Assurances • Desjardins Assurances • Financière Foresters
Détails du prêt		
Montant du prêt	Prime annuelle minimale de 100 000 \$ (maximum de 100 % du montant de la prime annuelle)	
Portion non garantie	Maximum de 30 % du prêt ⁶	
Fréquence des primes	Annuelle seulement	
Paie ment	Intérêts seulement	
Remboursement	En tout temps, sans pénalité	
Tarification et frais de sélection		
Tarifs	Tarification concurrentielle spécifique au prêt basée sur le taux préféren- tiel de la valeur de rachat de la Banque Équitable**	
Frais de demande	Le plus élevé des deux montants suivants : 1 000 \$ ou 0,25 % de la prime annuelle ²	
Frais de modification de la limite de crédit*	500 \$ (par demande)	

* Les changements de limite de crédit ne sont pas garantis et sont laissés à la discrétion de la Banque Équitable.

** Le taux préférentiel de la valeur de rachat est le taux d'intérêt annuel établi de temps à autre par la Banque Équitable comme taux de référence pour déterminer les taux d'intérêt sur les marges de crédit sur valeur de rachat ou le PFI de la Banque Équitable. Les taux peuvent changer en tout temps et sans préavis. Les intérêts sont calculés quotidiennement et facturés mensuellement.

² Les frais peuvent changer en tout temps.

⁶ Écart de garantie maximal de 1 000 000 \$.



Critères d'admissibilité de l'emprunteur

Les emprunteurs peuvent être admissibles selon l'une des deux approches, ce qui vous donne de la flexibilité pour choisir ce qui convient le mieux à votre client.

	Programme 1	Programme 2
Cote FICO minimale	680	680
Revenu minimal	100 000 \$	100 000 \$
Valeur nette tangible	8 fois la prime annuelle ET L'UN DES CHOIX SUIVANTS	ET L'UN DES CHOIX SUIVANTS 20 fois la prime annuelle
Liquidités minimales	1,5 fois la prime annuelle (en sus du paiement des primes) OU	OU 10 fois la prime annuelle
Service de la dette	Ratio du service de la dette totale de 45 % max. pour les particuliers ou au moins 1,05 fois le ratio de couverture du service de la dette pour les entreprises	-

Pour en savoir plus sur nos **paramètres de crédit de haut niveau** et les **exigences simplifiées en matière de documentation** pour les prêts personnels et d'entreprise, veuillez télécharger notre [Aperçu de l'admissibilité à un prêt du PFI](#). Si vous avez des questions, communiquez avec l'un de nos directeurs régionaux, qui se fera un plaisir de vous donner des explications.

Notre processus

1 Nouveau conseiller

Le conseiller remplit la convention de conseiller.

2 Le conseiller et le représentant du développement des affaires discutent de l'occasion

Le directeur régional, Prêt sur assurance vie de la Banque Équitable fournit une tarification indicative, les exigences en matière de documentation et le montant d'approbation potentiel.

3 Préparation de la trousse de demande

Le directeur régional, Prêt sur assurance vie de la Banque Équitable aide le conseiller à remplir la demande et à comprendre les exigences en matière de documentation. Des frais de demande uniques de 1 000 \$ ou de 0,25 % du montant de la prime annuelle, selon le montant le plus élevé, sont facturés et seront déduits du produit du prêt.

4 Présentation de la demande

La trousse de demande est soumise à la souscription.

5 Appel de présentation

Le souscripteur organise un appel de présentation pour discuter des détails du prêt.

6 Prise de décision et approbation conditionnelle

Le souscripteur prend sa décision finale. Si la police n'est pas en place, une approbation conditionnelle est accordée.

7 Entrée en vigueur de la police et approbation finale

Le client paie la prime et la police entre en vigueur, conformément à l'illustration déjà fournie à la souscription. Le souscripteur remet la trousse d'approbation finale, le client a 60 jours pour la signer.

8 Reconnaissance par l'assureur

Dans le cadre de la trousse d'approbation, le client signe l'attribution de la police. La Banque Équitable exige la reconnaissance de l'attribution par l'assureur avant le financement.

Veillez noter que, pour toutes les demandes du Québec, une hypothèque doit être inscrite au registre provincial avant d'attribuer la police. Il incombe au demandeur de retenir les services d'un notaire pour effectuer l'inscription et de fournir les coordonnées du notaire à la Banque Équitable⁴.

9 Financement

L'équipe de financement de la Banque Équitable avance les fonds directement sur le compte bancaire du client.

⁴ Veillez noter que le demandeur est également responsable de tous les coûts associés à l'inscription, y compris les frais juridiques.

Étude de cas : Richard³

Richard est propriétaire d'une entreprise de fabrication familiale prospère. Richard souhaite préparer l'avenir. Il veut assurer une transition harmonieuse de son entreprise à ses deux fils, tout en minimisant les répercussions fiscales potentielles qui pourraient survenir à son décès. Il sait qu'il est important de laisser un héritage fiscalement avantageux à ses enfants, tout en maintenant la croissance de son entreprise.

Âge : 75 ans

Revenu : 250 000 \$

Valeur nette de l'entreprise : 6 M\$

Valeur nette personnelle : 4 M\$

Défi

Richard s'inquiète des impôts potentiels sur les gains en capital qui pourraient être prélevés à son décès, car il prévoit léguer son entreprise de fabrication à ses fils. Il hésite également à retirer des capitaux de la société, car cela pourrait avoir une incidence sur les activités de l'entreprise et nuire à sa croissance continue. Richard cherche une solution qui lui permettra d'atténuer le fardeau fiscal, de préserver le capital de l'entreprise et de laisser un héritage important à ses fils.

Solution

Richard a ajouté à son régime de succession une assurance vie entière au nom de la société. Il s'est ainsi assuré que la couverture d'assurance vie nécessaire est en place. À l'aide du PFI, Richard peut demander à emprunter jusqu'à concurrence de 100 % de la prime annuelle de la police, sachant que la prestation de décès sera versée à la société. Cette solution lui permet de maintenir le capital de la société pour continuer à investir tout en facilitant le transfert de l'entreprise à ses fils.

³ À titre indicatif seulement – La Banque Équitable ne fournit pas de conseils fiscaux. Consultez vos clients pour discuter de leur situation fiscale unique et des avantages non imposables d'un PFI de la Banque Équitable.

Comment ça fonctionne?

1 Achat d'assurance

La société achète la police d'assurance vie entière avec une prime annuelle de 500 000 \$.

2 Admissibilité de l'emprunteur

L'équipe de tarification demande les documents nécessaires pour confirmer la valeur nette de 4 M\$ et des liquidités de 750 000 \$ au nom de la société, ce qui correspond au Programme 1 (veuillez consulter la section « Critères d'admissibilité de l'emprunteur » ci-dessus pour plus de détails).

3 Stratégie d'emprunt

Dans le cadre du PFI, une fois que la prime est payée et que la police est en place, la société peut emprunter jusqu'à 100 % de la prime, ce montant pouvant être déductible d'impôt pour la société. Le capital emprunté est ensuite réinvesti au sein de l'entreprise. Il demeure ainsi disponible pour répondre aux besoins continus de l'entreprise et à d'autres besoins d'investissements.

4 Atténuation fiscale

Au décès de Richard, la police d'assurance vie entière verse une prestation de décès à la société. Cette prestation de décès aide à atténuer l'impôt potentiel sur les gains en capital susceptible d'être déclenché par le transfert de la propriété de l'entreprise de fabrication à ses enfants. Le prêt du PFI sera remboursé à l'aide du produit de la prestation de décès.

Avantages

Héritage fiscalement avantageux

La police d'assurance vie entière au nom de la société offre aux fils de Richard un héritage fiscalement avantageux, ce qui réduit le fardeau fiscal potentiellement associé à la transmission de l'entreprise de fabrication.

Préservation du capital

La stratégie du PFI permet à Richard de maintenir le capital de la société au sein de l'entreprise.

Cette dernière peut ainsi poursuivre ses activités et sa croissance sans interruption.

Transition harmonieuse

En ayant la couverture d'assurance nécessaire en place, et en supposant qu'il a préparé efficacement la transition avec ses associés financiers et juridiques, Richard favorise un transfert harmonieux de l'entreprise de fabrication à ses fils.

Prêt à commencer?

Vous pouvez compter sur notre équipe Solutions de gestion de patrimoine pour trouver une solution qui répondra aux besoins de vos clients en matière de prêts sur assurance vie.

Communiquez avec nous dès aujourd'hui au **1-844-235-2000** ou par courriel à l'adresse solutionspatrimoniales@eqbank.ca.

Banque Équitable

Nous offrons une gamme diversifiée de solutions de prêt et d'épargne afin que, peu importe les aspirations de vos clients, nous ayons les bonnes options pour les aider à les réaliser.

Visitez notre site Web à <https://www.equitablebank.ca/fr>

Bhavesh Shukla

Responsable national, ventes de prêts d'assurance et solutions de gestion de patrimoine

bhavesh.shukla@eqbank.ca

416-436-8325

À l'échelle nationale

Michael Pilz

Chef, Ventes nationales, Prêts sur VR

mpilz@eqbank.ca

647-469-8416

À l'échelle nationale

Michael Cappello

Directeur du développement des affaires,

Solutions de gestion du patrimoine

michael.cappello@eqbank.ca

416-818-1682

Ontario

Deborah Bendavid

Associé bilingue principal, Développement des affaires internes,

Solutions de gestion de patrimoine

dbendavid@eqbank.ca

647-668-7128

Québec