

La cible

Le magazine officiel de l'IQPF | Août 2020 | Vol. 28, n° 2

CRISE SANITAIRE ET SANTÉ FINANCIÈRE

Obtenez **3 UFC**
grâce à La Cible

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

IQPF

Institut québécois
de planification
financière

iqpf.org



CRISE SANITAIRE ET SANTÉ FINANCIÈRE

Étude de cas

Depuis mars dernier, la vie de tous les Québécois a changé. Bien sûr, la crise de la COVID-19 est d'abord une crise sanitaire, mais ses effets sur les finances personnelles sont indéniables. Pour Marie-Josée, la crise a réellement débuté lorsqu'elle a perdu sa mère, qui était dans un centre d'hébergement et de soins de longue durée et n'a malheureusement pas survécu au virus. C'était au tout début de la pandémie.

Au-delà du drame humain, Marie-Josée tente de se retrouver dans cette nouvelle réalité et de replacer ses finances. Ainsi, elle a reçu des sommes par héritage et par désignation de bénéficiaire. La succession doit de l'impôt sur ces montants. Est-ce que le fisc peut réclamer l'impôt à Marie-Josée ? Il faut dire aussi que ces sommes ont baissé de valeur entre-temps.

Marie-Josée, qui travaille dans le domaine de la santé, n'a pas cessé de travailler. En plus d'être au front, elle s'occupe de son père, Paul-Émile, confiné à la maison en raison des risques reliés à son âge et à sa santé fragile. Depuis qu'il peut fréquenter les commerces essentiels, Marie-Josée a un peu de répit, mais elle s'inquiète d'une éventuelle seconde vague de l'épidémie. Est-ce qu'il serait utile ou même nécessaire pour elle d'obtenir une procuration pour pouvoir s'occuper de toutes les affaires de son père, en cas de besoin ?

Marc-André, le mari de Marie-Josée, a trouvé le mois de mars particulièrement difficile étant donné le krach boursier qui a touché les économies mondiales. Même si son planificateur financier l'avait quelque peu préparé, en abordant avec lui la possibilité d'une chute des marchés, il se demande quels seront les impacts à long terme de la crise actuelle sur ses placements, qui constituent son épargne-retraite. Et puisqu'il est question de retraite... les autorités réglementaires ont fait plusieurs annonces en réponse à la crise du coronavirus qui pourraient avoir des incidences sur les régimes de retraite. Qu'en est-il ?

Même avant la crise, Marc-André avait l'intention de communiquer avec son planificateur financier parce qu'il voulait souscrire une assurance vie. Avec tout ce qui se passe, il désire encore plus protéger la valeur de sa succession. Il voudrait s'informer sur les fonds distincts avec garantie au décès, puisqu'il lui semble que cela répond à ses besoins. Est-ce que le prix de ce type de garantie est justifié ?

Présentation de la famille

Marie-Josée Labonté

50 ans

Marie-Josée est infirmière. Sa mère, qui était âgée de 71 ans, souffrait d'Alzheimer et était placée en CHSLD. Cette dernière a contracté le nouveau coronavirus et en est décédée en mars dernier. Marie-Josée et son mari, Marc-André, sont mariés et ont deux enfants, âgés respectivement de 21 et 23 ans, qui ont quitté le nid familial.

Marc-André Ducharme

57 ans

Marc-André travaille en communication pour une grande entreprise de télécommunications. Il songeait à prendre sa retraite à 60 ans, chose qu'il planifie depuis plusieurs années. Il habite en banlieue de Québec avec sa conjointe, mais il caresse le rêve de s'installer à la campagne une fois à la retraite.

Paul-Émile Labonté

73 ans

Le père de Marie-Josée a vendu sa maison lorsque sa femme a dû être placée en CHSLD. Il loue désormais un petit appartement, où il vit seul. Retraité depuis huit ans, Paul-Émile travaillait dans la fonction publique. Avec la pandémie, il ne sort pratiquement plus de chez lui, puisque sa santé est fragile.

Données de base	2
Message du président / Chair's Message	
Un départ en force	4
A Strong Start	6
Finances	
Une correction boursière... on change tout ?	8
Fiscalité	
Le fisc peut-il réclamer de l'impôt sur des sommes reçues en héritage par désignation de bénéficiaire ?	10
Assurance	
Protection au décès sur police de fonds distincts : le jeu en vaut-il la chandelle ?	12
Succession	
Les aléas des procurations	14
Placements	
La COVID-19 et les biais de familiarité et de statu quo	16
Retraite	
Les régimes de retraite au temps de la COVID-19	18
Dossier / Feature Article	
Le prêt à des enfants	20
Loans to Children	22

Août 2020

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

Directrice du magazine
Liette Pitre

Groupe de rédaction
Daniel Laverdière
Serge Lessard
Jean-Nagual Taillefer
Caroline Marion
Denis Preston
Jean Valois

Avec la collaboration spéciale de
François Archambault

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-continue/la-cible). 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 2021. Ce numéro de *La Cible* donne droit à 3 unités de formation continue (UFC) dans un ou plusieurs des domaines de la planification financière (PDOM). Les affiliés peuvent s'abonner gratuitement aux questionnaires UFC de *La Cible*, en suivant les instructions ci-dessus.

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, 2020
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 DU PRÉSIDENT

Le 9 juin dernier, j'ai été élu à la présidence du conseil d'administration de l'IQPF par mes collègues administrateurs. Je suis très heureux et honoré d'entreprendre mon premier mandat à la présidence. C'est un rôle que je prends au sérieux et je voudrais d'abord et avant tout les remercier pour leur confiance. Je tenais aussi à remercier les administrateurs qui ont terminé leur mandat cette année : Khadija Azizi, Sylvain Beaudry, François Beauregard, Mélissa Casabon Matteau, Onesta Di Paola, Sylvain B. Tremblay et Jean Valois. Ma prédécesseure, Julie Raïche, a également terminé son dernier mandat à titre de membre du conseil d'administration, mais continuera d'y siéger en tant que présidente sortante.

UN DÉPART EN FORCE

Ces départs laissent la place à de nouveaux administrateurs, à qui je souhaite la bienvenue : Mélanie Beauvais et Sylvain Pelletier, qui ont été élus, et Emilio Boulianne et Richard Fahey, qui se joignent au conseil d'administration à titre de représentants du public. Ils rejoignent les administrateurs actuels : Louise Champoux-Paillé (représentante du public), Nathalie Chouinard, Aurèle Courcelles (représentant de FP Canada), Bernard Fortin (vice-président), Nicole Gauron (trésorière), Charles-Antoine Gohier, Jean-Guy Grenier, Jocelyne Houle-LeSarge (présidente-directrice générale et secrétaire), Mathieu Huot, Hugo Lehoux et Julie Tremblay.

Je crois fermement que la pratique professionnelle de la planification financière doit être reconnue à sa juste valeur, que le futur est maintenant et que l'intelligence artificielle doit être au service du planificateur financier. À cet effet, je tiens à souligner que le virage est déjà entamé. Guidé par sa planification stratégique 2019-2022, l'Institut œuvrera à intégrer cette évolution numérique.

Je commence mon nouveau rôle dans un contexte inédit. Et je dois dire que je suis fier des employés de l'IQPF et de tout ce qu'ils ont accompli depuis le début de la pandémie du coronavirus. Ainsi, l'Institut a pu s'adapter rapidement. Nous avons tenu notre première assemblée générale annuelle en webdiffusion. Nous avons transformé nos activités de formation continue en salle en classes virtuelles. Nous sommes l'un des seuls organismes reconnus au Canada à continuer de faire les examens d'entrée dans la profession. Nous avons cependant dû envoyer les diplômes à la cohorte 2019 par la poste !

Une première assemblée générale annuelle en webdiffusion

Mais revenons sur l'assemblée générale annuelle : comme vous le savez, c'était une première pour l'IQPF. Vous êtes près de 250 à vous être inscrits à l'événement. Selon le sondage que nous avons

mené auprès des participants par la suite, l'AGA a été bien appréciée, avec une moyenne de 5,73 sur 7 (1 signifiant pas du tout apprécié et 7 signifiant très apprécié). Aussi, un peu plus de la moitié des répondants (54,1 %) voudraient que les prochaines AGA se passent en salle et à distance, tandis qu'un tiers (36,5 %) préféreraient une AGA en webdiffusion uniquement. Seulement 9,5 % des répondants estiment que la prochaine assemblée devrait avoir lieu en salle seulement.

À la lumière de ces résultats, nous évaluerons les changements à apporter en 2021, parce que nous sommes assez convaincus que la formule sur le web devra demeurer ou, à tout le moins, cohabiter avec la formule en salle.

Le congrès à distance : participez !

La préparation du congrès est un travail colossal et une multitude de décisions sont prises des mois à l'avance. Alors que la pandémie mondiale du coronavirus semait inquiétude et incertitudes, l'équipe organisatrice « s'est virée sur un dix cents », comme le dit l'expression. Elle a travaillé fort pour nous livrer une autre première : un congrès entièrement sur le web. Elle s'est efforcée de remanier l'événement pour en faire quelque chose d'extraordinaire, même à distance. Bien sûr, l'activité de formation était déjà presque toute rédigée au moment où s'est déclarée la pandémie. Le cours que vous suivrez en septembre ressemblera beaucoup à ce qui était prévu à l'origine, sauf que les formateurs l'ont ajusté pour refléter la crise actuelle.

Je vous invite à y participer en grand nombre. Grâce à la technologie, tous les planificateurs financiers du Québec pourront y prendre part de façon interactive, peu importe où ils sont. L'équipe a réfléchi à des solutions pour permettre aux participants de réseauter et de s'amuser. Au menu, des pauses-santé animées par l'éducatrice physique, conférencière et chroniqueuse Josée Lavigueur, un dîner-réseautage où vous pourrez vous joindre à un groupe de vos pairs en vidéoconférence, et une présentation de Stéphane Modat, chef du Château Frontenac.

La Cible en mode conformité

Le prochain numéro de *La Cible*, qui sera publié début octobre, sera consacré à la conformité. Exceptionnellement, il n'y aura pas d'étude de cas. Le questionnaire relié au magazine comportera 50 questions et en y répondant, vous pourrez cumuler 5 UFC en matière de conformité aux normes, d'éthique et de pratique professionnelle (NP). Je vous rappelle que *La Cible* et l'inscription aux questionnaires UFC sont gratuites pour les affiliés de l'IQPF.

Bonne lecture et bon été !



Daniel Lanteigne, Pl. Fin., B.A.A.

Président du conseil d'administration de l'IQPF



CHAIR'S MESSAGE

On June 9, I was elected chair of the IQPF Board of Directors by my fellow Board members. I am very pleased and honoured to begin my first term as chair. This is a role that I take seriously, and I want to start by thanking them for their confidence. I also want to thank the Board members who finished their terms this year: Khadija Azizi, Sylvain Beaudry, François Beauregard, Mélissa Casabon Matteau, Onesta Di Paola, Sylvain B. Tremblay and Jean Valois. My predecessor, Julie Raïche, also completed her term as a member of the Board, but she will continue to serve as past chair.

A STRONG START

These departures have made room for new Board members, whom I want to welcome: Mélanie Beauvais and Sylvain Pelletier, who were elected, and Emilio Boulianne and Richard Fahey, who will be on the Board as representatives of the public. They are joining the ranks of the current Board members: Louise Champoux-Paillé (public representative), Nathalie Chouinard, Aurèle Courcelles (FP Canada representative), Bernard Fortin (Vice Chair), Nicole Gauron (Treasurer), Charles-Antoine Gohier, Jean-Guy Grenier, Jocelyne Houle-LeSarge (President, CEO and Secretary), Mathieu Huot, Hugo Lehoux and Julie Tremblay.

I firmly believe that the professional practice of financial planning must be recognized at its true value, that the future is now and that artificial intelligence should be put to the service of financial planners. In this regard, I want to point out that the shift has already begun. Guided by our 2019-2022 strategic plan, the IQPF will work to embrace the digital revolution.

I am beginning my new role in an unprecedented situation, and I have to say how proud I am of the IQPF employees and everything they have accomplished since the beginning of the coronavirus pandemic. The IQPF has managed to adapt at lightning speed. We held our first webcast annual general assembly. We have transformed our in-person professional development activities into virtual classes. We are one of the only recognized organizations in Canada that has continued to give entry exams. However, we had to send out diplomas to the Class of 2019 by mail!

First Annual General Assembly by Webcast

Let's get back to the annual general assembly. As you know, it was a first for the IQPF. Nearly 250 people registered for the event. Based on a post-assembly survey of the participants, our webcast AGA was well-liked, with an average score of 5.73 out of 7 (where 1 meant did not like it at all and 7 meant really liked it). Slightly over half of the respondents (54.1%) would like future AGAs to be held in person and by webcast, while a third (36.5%) would prefer webcast only. Just 9.5% of respondents said that the next assembly should be in person only.

In light of these results, we will evaluate the changes to be made in 2021, because we are convinced that the web format should continue or at least be combined with the in-person event.

Remote Congress: Join Us!

Preparations for the congress are a massive task, and a host of decisions are made months in advance. While the global coronavirus pandemic was starting to sow doubts and uncertainties, the organizing team turned on a dime, as the saying goes. It worked hard to deliver another first: an entirely online congress. It redesigned the event to make it into something extraordinary, albeit virtual. Of course, the training activity had already been almost entirely written by the time the pandemic struck. The course you are going to take in September will be quite similar to the original plan, but the instructors have adjusted it to reflect the current crisis.

I strongly encourage you to join us. Thanks to technology, all financial planners in Québec will be able to take part interactively, from wherever they are. The team has thought up solutions to allow the participants to network and have fun, including health breaks hosted by physical educator, speaker and columnist Josée Lavigueur, a networking dinner where you can join a group of your peers by videoconference and a presentation by Stéphane Modat, the Château Frontenac chef.

La Cible in Compliance Mode

The next issue of *La Cible*, which will be released in early October, will focus on compliance. Exceptionally, there will not be a case study. The issue's quiz will have 50 questions, and completing it will allow you to earn 5 PDUs in compliance related to standards, ethics and professional practice (SC). Remember that *La Cible* and registration for the PDU quizzes is free for IQPF affiliates!

Enjoy the magazine, and have a great summer!



Daniel Lanteigne, F.Pl., B.B.A.

Chair of the Board of Directors of the IQPF



Daniel Laverdière

A.S.A., Pl. Fin.

Directeur principal

Centre d'expertise

Banque Nationale Gestion privée 1859

UNE CORRECTION BOURSIÈRE... ON CHANGE TOUT ?

Étude de cas

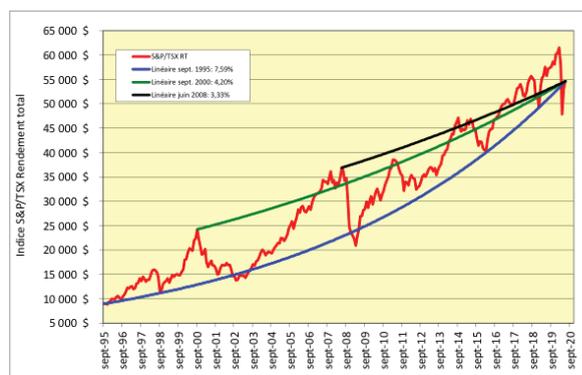
Marc-André se pose de bonnes questions. À 57 ans et à quelques années de sa retraite, qu'il compte prendre à 60 ans, il est normal de chercher à connaître les impacts à long terme d'une correction boursière sur son plan financier. Son planificateur financier l'avait préparé à une telle éventualité en lui expliquant l'importance de respecter son horizon de placement et de rééquilibrer son portefeuille régulièrement, entre autres. Mais comment répondre à un client qui panique en voyant les marchés s'effondrer ? L'objectif de cet article n'est pas d'aborder la répartition d'actifs dans le portefeuille du client selon son profil de risque; parfois, des questionnements comme celui de Marc-André découlent tout simplement d'une tolérance au risque plus faible qu'anticipé.

Phénomène normal, les questionnements sur les effets de la volatilité des marchés surviennent surtout lors des baisses. Après une montée des marchés, on verra rarement un épargnant questionner son planificateur financier à savoir s'il peut se servir de cette hausse pour réviser son plan ! Est-ce le temps d'accélérer les cotisations au CELI ou au REER pour profiter d'une chute ? Jamais la question de reporter les cotisations CELI ou REER n'est soulevée lorsque la bourse vient de faire un bond. Une envolée boursière... on change tout ?

Il arrive souvent qu'une chute des marchés vienne corriger un vent d'optimisme qui existait au préalable. L'investisseur peut avoir la mauvaise tendance de croire que lorsqu'on est dans des sommets, ces valeurs deviennent un acquis. Dans un creux non plus, il ne devrait pas croire que ses valeurs y resteront figées.

En mode accumulation comme en mode décaissement, la séquence des rendements est importante. Bénéficier d'un gain boursier de 30 % quand on commence tout juste à épargner a moins d'impact que de réaliser ce gain à un âge avancé, alors que notre épargne est essentiellement réalisée.

Le graphique suivant illustre l'effet à long terme du marché canadien tel qu'évalué par l'indice de rendement total du S&P/TSX. On y voit notamment deux investisseurs malchanceux, représentés par la ligne verte et la ligne noire, qui ont commencé à investir à de mauvais moments. Il est facile de regretter ces dépôts a posteriori... Il demeure néanmoins instructif de voir le rendement sur une longue période; celui-ci tourne autour de 3 à 4 % avant frais. Dans la vraie vie, ces investisseurs auraient normalement investi des sommes à



différents moments dans le temps (idéalement par l'épargne systématique) et l'investissement pendant les périodes plus creuses ferait en sorte d'accroître leur moyenne au bâton.

En période de décaissement, c'est le miroir inverse; on fait plutôt des retraits systématiques mensuels, annuels ou simplement à des dates irrégulières. Lorsque l'actif devait servir à acheter à court ou moyen terme un bien de consommation important comme un chalet, l'impact est alors très réel. C'est la raison pour laquelle détenir des actions pour ce genre de projet est déconseillé. En fait, si un plan est bien fait, avec un décaissement prévu selon une probabilité de survie éloignée, l'impact d'une chute des marchés est habituellement moins marqué en raison de l'étalement des retraits dans le temps. Les retraits annuels ne représentent normalement qu'un faible pourcentage de l'actif; il est peu commun de tout décaisser l'année même du début de la retraite. Une trop forte cadence de retraits est souvent le réel piège lors d'une mauvaise séquence boursière. L'histoire compte plusieurs périodes de rebonds

plus ou moins rapides dans le temps suivant une correction des marchés. Évidemment, il y a de nouvelles histoires qui émergent.

Marc-André devrait être rassuré par son plan de retraite. D'ailleurs, pour réaliser ses projections, son planificateur financier a utilisé les Normes d'hypothèses de projection de l'IQPF. Ainsi, l'hypothèse de rendement de la composante « croissance » de son portefeuille reflète une marge de sécurité de - 0,5 %. De plus, ces mêmes Normes recommandent aux planificateurs financiers de faire des scénarios additionnels pour illustrer la sensibilité du plan au rendement. Ainsi, lorsque le scénario de base prévoit un rendement de 4 % jumelé à un taux d'inflation de 2 %, un second scénario avec un rendement de 3 % et une inflation de 2 % a probablement déjà éclairé l'épargnant sur les effets de ce genre de correction. Perdre 1 % par année sur 20-30 ans (l'effet de la goutte) a un effet semblable à une chute ponctuelle significative.

Heureusement, pour contrer cela, il y a la marge de 0,5 % inhérente à la portion croissance du portefeuille et le fait que le planificateur financier révisera le plan « retraite » assez régulièrement. Lors de ces révisions, le planificateur financier recommandera parfois de réduire quelque peu les dépenses, lorsqu'il y a des chutes de marchés, et possiblement d'ouvrir davantage le robinet à mesure que tout va mieux que prévu. Un plan

de retraite, ce n'est pas une ligne droite. L'image ressemble davantage au zigzag d'un canot traversant un lac, dérivant parfois en raison du vent ou simplement de mauvaises manœuvres de la part de celui qui dirige. Parfois, le zigzag est causé par une roche ou un tronc d'arbre totalement inattendu sur le chemin, mais on réaligne le canot et on poursuit l'aventure. Comme un sondage, qui représente une « photo » d'un moment donné, la vraie indication de l'efficacité d'un plan financier, c'est l'analyse des tendances démontrées par les séries de « photos » à long terme.

Certains recommandent aux retraités de puiser dans une partie du portefeuille plus liquide qui représente par exemple 36 mois de coût de vie. Cette approche, à mes yeux (et ceux du professeur Moshe Milevsky), s'apparente à l'effet placebo, car il faut un jour refaire cette « réserve » de liquidités, ce qui nécessite de vendre à un moment pas nécessairement opportun une partie de la portion croissance du portefeuille. Les retraits mensuels ou systématiques permettent de niveler les bons et les mauvais moments.

Marc-André devrait donc continuer à exécuter son plan et il est fort probable qu'il pourra toujours réaliser son projet d'une retraite à 60 ans, qui devrait être très similaire à celle qu'il entrevoyait. Avec son planificateur financier à ses côtés pour lui donner une perspective de son trajet sur le lac, bien sûr.

RÉPONDEZ AU QUESTIONNAIRE DE L'APFF ET CUMULEZ 1 UFC SUPPLÉMENTAIRE!

Ce mois-ci, **Félix-Antoine Ste-Marie, avocat, LL.M. Fisc.**, dans son texte intitulé « Impôt sur le revenu fractionné : notion d'entreprise », aborde la notion d'entreprise dans l'application des nouvelles règles de l'impôt sur le revenu fractionné. Ne manquez pas cette chance de cumuler 1 UFC en PDOM !

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-continue/la-cible. Cet abonnement est gratuit pour les affiliés de l'IQPF.
- 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 2021.



Serge Lessard

Avocat, Pl. Fin., FLMI

Vice-président adjoint régional Québec et Atlantique, Service de fiscalité, retraite et planification successorale Investissements Manuvie

LE FISC PEUT-IL RÉCLAMER DE L'IMPÔT SUR DES SOMMES REÇUES EN HÉRITAGE PAR DÉSIGNATION DE BÉNÉFICIAIRE ?

Étude de cas

Marie-Josée a reçu des sommes au décès de sa mère. Ces sommes lui ont été remises par désignation de bénéficiaire sur trois contrats de fonds distincts (CFD) :

- CFD n° 1 : FERR de 140 000 \$;
- CFD n° 2 : compte non enregistré de 25 000 \$;
- CFD n° 3 : CELI de 5 000 \$.

Il faut aussi prendre en compte les éléments suivants :

- La succession est déficitaire ;
- La succession comporte des dettes fiscales impayées, dont :
 - o L'impôt relatif à l'inclusion de la valeur des FERR dans la déclaration d'impôt de la défunte ;
 - o L'impôt relatif à l'inclusion du gain en capital imposable sur le CFD non enregistré dans la déclaration de revenus de la défunte ;
 - o Un montant substantiel d'impôt impayé des années antérieures ;
- Au décès, il n'y a pas de retenue à la source sur les REER et les FERR payés à un résident canadien.

Marie-Josée veut savoir si le fisc peut lui réclamer de l'impôt. Selon la règle générale, on n'est pas responsable des dettes des autres et au décès, si les formalités sont respectées, les héritiers ne peuvent être tenus responsables des dettes du défunt au-delà de ce qu'ils ont reçu en héritage.

Cependant, il existe des exceptions à cette règle.

Exception numéro 1 – Le recours aux paragraphes 160.2 (1) et (2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu (LIR)* pour les REER et les FERR (articles 1034.1 (1), (2) et (2.0.1) de la *Loi sur les impôts (LI)* pour le Québec)

Il est possible pour l'ARC de percevoir directement auprès du bénéficiaire d'un CFD dans un FERR (ou dans un REER) la somme d'impôt due sur le FERR au décès par la succession. On parle alors de responsabilité solidaire. Cette somme est déterminée en calculant l'impôt du défunt en incluant la valeur du FERR, moins l'impôt qui aurait été dû sans inclure la valeur du FERR¹. Il s'agit donc de l'impôt marginal. Simplifions en disant qu'il est généralement possible pour le bénéficiaire de devoir payer jusqu'à 53,31 % de la somme reçue (fédéral + provincial). Si la valeur de la somme reçue diminue par la suite, ceci ne change pas le montant dû par le bénéficiaire. Si le bénéficiaire a dépensé la somme au complet (une sortie désastreuse au casino ou un voyage autour du monde improvisé (après la pandémie !), par exemple), son obligation de payer la somme demeure la même. De plus, une faillite de la succession n'annule pas la responsabilité du bénéficiaire.

Si, par miracle, la succession devenait solvable après que le bénéficiaire ait fait le paiement à l'ARC, le bénéficiaire pourrait en réclamer le remboursement auprès de la succession. En effet, la responsabilité initiale de payer l'impôt appartient à la succession.

Notez que l'ARC n'a pas à démontrer l'insolvabilité de la succession pour collecter son impôt auprès du bénéficiaire.

Pour utiliser le recours de 160.2 (1), l'ARC n'a qu'à démontrer qu'une somme imposable en provenance d'un REER ou d'un FERR a été versée à un contribuable. C'est plutôt facile.

¹ Voir 160.2 (2) : « le contribuable et le rentier sont solidairement responsables du paiement de la partie de l'impôt auquel est tenu le rentier en vertu de la présente partie pour l'année de son décès égale au résultat de la multiplication de l'excédent de l'impôt du rentier pour l'année sur ce que cet impôt aurait été sans l'application du paragraphe 146.3(6) par le rapport entre, d'une part, la somme déterminée conformément à l'alinéa b) et, d'autre part, la somme incluse dans le calcul du revenu du rentier par l'effet de ce paragraphe. Le présent paragraphe n'a pas pour effet de limiter la responsabilité du rentier découlant d'une autre disposition de la présente loi ni celle du contribuable quant aux intérêts dont il est redevable en vertu de la présente loi sur une cotisation établie à l'égard du montant qu'il doit payer par l'effet du présent paragraphe. »

Exception numéro 2 – Le recours au paragraphe 160 (1) LIR pour les transferts à une personne avec lien de dépendance (article 1034 LI pour le Québec)

Ce second recours (applicable du vivant ou au décès) est un peu plus difficile à utiliser, mais plus payant pour l'ARC. L'ARC doit prouver que le débiteur fiscal a transféré un bien, directement ou indirectement, à un conjoint, à une personne de moins de 18 ans ou à une personne avec laquelle elle a un lien de dépendance. Ceci entraîne une responsabilité solidaire de l'auteur et du bénéficiaire du transfert. Cette responsabilité ne se limite pas seulement à l'impôt relatif au bien transféré ! Il s'agit d'une responsabilité solidaire de tout l'impôt dû par l'auteur du transfert, mais plafonné à la valeur du bien reçu par le bénéficiaire du transfert. Toutefois, ce plafond est réduit de toute contrepartie reçue en échange. À titre d'exemple, s'il y a eu transfert d'un bien de 100 000 \$ à un enfant majeur (lien de dépendance) pour un « prix d'ami » de 20 000 \$, la responsabilité se limitera à 80 000 \$. Si la valeur du bien baisse après le transfert, la responsabilité demeure à 80 000 \$.

Ce recours peut être utilisé aussi bien pour le transfert d'un REER, d'un FERR, d'un CELI ou d'une somme non enregistrée.

Sachez toutefois qu'il n'y a pas de décision des tribunaux qui traite expressément de l'applicabilité

ou non de cet article dans le cas où une somme est reçue par désignation de bénéficiaire sur un contrat de fonds distincts. Cependant, malgré l'absence de décision des tribunaux, il serait imprudent de conclure que les agences de revenu n'auraient aucun recours pour récupérer les impôts, spécialement lorsque les sommes sont appréciables.

Le cas de Marie-Josée

Le risque est élevé pour Marie-Josée de devoir assumer la charge fiscale rattachée au FERR. Son planificateur financier devrait donc lui recommander d'être prudente et de ne pas dépenser ces sommes à court terme.

Quant à l'impôt total dû par la succession, dans la situation actuelle de la jurisprudence sur l'article 160 (1) LIR, il est impossible de savoir si Marie-Josée pourrait en être tenue responsable. Il lui est tout de même recommandé de :

- S'enquérir auprès du liquidateur du montant total d'impôt dû par la succession afin de connaître la proportion de ce qu'elle a reçu qui pourrait éventuellement être à risque;
- Évaluer la probabilité que la succession reçoive des sommes supplémentaires dans le futur;
- S'enquérir des risques auxquels elle fait face auprès d'un juriste;
- Gérer prudemment les sommes reçues jusqu'à ce que le risque soit passé.

IQPF

Congrès annuel 2020
Virtual – 24 et 25 septembre



Le décaissement,

comment s'y rendre sans se perdre

Inscrivez-vous

Programmation complète et formulaire
d'inscription sur IQPF.ORG



Jean-Nagual Taillefer

B.A.A., Pl. Fin.

Président et conseiller principal
Groupe Financier Praxis Inc

PROTECTION AU DÉCÈS SUR POLICE DE FONDS DISTINCTS : LE JEU EN VAUT-IL LA CHANDELLE ?

Étude de cas

Comme plusieurs, Marc-André a été grandement affecté par la crise de la COVID-19. Le décès de sa belle-mère l'a ébranlé et il se dit qu'il est peut-être plus fragile qu'il ne le croyait. Ayant lu quelque peu sur le sujet, il s'intéresse particulièrement aux polices de fonds distincts et se demande s'il devrait retirer son argent de ses fonds communs de placement pour investir dans ce type de produit. Il comprend que les deux produits se ressemblent, mais que contrairement aux fonds communs de placement, la police de fonds distincts est assortie de garanties d'assurance susceptibles de protéger en partie (75 %) ou en totalité le placement initial en cas de décès ou de variation des marchés. En raison de la crise sanitaire actuelle, Marc-André est surtout préoccupé par les risques de décès. C'est donc la pleine protection au décès qui l'intéresse et il se demande si les frais supplémentaires associés à cette garantie sont justifiés. Est-ce que ce serait réellement avantageux, particulièrement en temps de grande volatilité des marchés ?

Pour répondre à cette question, le planificateur financier de Marc-André pense qu'il pourrait être intéressant de comparer le coût de la garantie au décès avec celui d'une assurance vie. Il faudrait d'abord déterminer la valeur potentielle de la protection, c'est-à-dire le risque de perte qui pourrait être occasionnée advenant un décès au pire moment de la crise financière, car c'est ce qui préoccupe Marc-André. Cela dit, le planificateur financier indique aussi qu'en cas de baisse de valeur du portefeuille de placement, autant Marc-André que la succession et les héritiers auraient la possibilité de conserver les sommes investies telles qu'elles l'étaient avant la crise des marchés et de récupérer éventuellement les pertes subies.

Dans tous les cas, en se basant sur l'historique des pires baisses du S&P 500 dans une même année entre 1980 et 2017, ils estiment qu'une baisse de 25 % de la valeur du portefeuille représenterait leur pire scénario de rendement puisque, hormis la baisse de 49 % subie au pire de la crise de 2008, les autres baisses n'ont jamais atteint plus de 34 %¹. De plus, le portefeuille de Marc-André n'est pas constitué uniquement d'actions².

Si le transfert en fonds distincts n'est que momentané, par exemple uniquement durant la crise de la COVID-19, on pourrait comparer avec une police d'assurance vie à coût croissant basée sur une temporaire 1 an (ou encore sur une temporaire 10 ans, qui risque d'être moins dispendieuse en raison des coûts d'émission de contrat). Cela dit, comme le risque de décès n'ira qu'en augmentant avec le temps et pour garder une certaine logique avec l'idée qu'un décès peut survenir à tout moment, il vaudrait mieux effectuer la comparaison avec une police d'assurance temporaire 100 ans sans valeur de rachat, puisque c'est celle-ci qui permettra de couvrir, à moindre coût, le capital au décès, peu importe l'âge. Pour Marc-André, le coût de revient annuel d'une telle police est d'environ 4 800 \$³.

Les prix des fonds distincts varient également énormément entre eux, surtout en fonction des garanties offertes. Toutefois, lorsque les garanties sont équivalentes, les frais ont tendance à l'être également. Ainsi, pour estimer le coût de la protection au décès, le planificateur financier de Marc-André a comparé les frais avec et sans la protection d'un fonds distinct 75/100⁴ dont le prix des unités reflète celui d'un fonds commun, afin d'en déterminer l'écart⁵. Étant donné que l'écart est de 0,90 %, le planificateur financier estime les frais reliés à la protection au décès à 9 000 \$ par année⁶.

- 1 Source : Gestion de placement Manuvie, Bloomberg, au 31 décembre 2019.
- 2 Selon un portefeuille constitué de 65 % de titres de croissance et de 35 % de titres à revenu fixe. Notez que le planificateur financier aurait pu supposer un capital de protection supplémentaire, car la baisse en pourcentage du capital investi augmentera le besoin de protection avec le temps. Cela dit, cela n'aura pas d'impact sur la garantie à l'échéance avant quelques années, donc l'estimation est valable pour les 10 à 15 premières années, au moins. De plus, considérant qu'il faudrait qu'un décès survienne au pire de la crise boursière pour qu'une protection de 25 % du capital soit nécessaire, le planificateur financier est à l'aise avec son estimation initiale.
- 3 Prémium un capital de 1 M\$ et une baisse de 25 %. WinQuote, T100, H, NF, 57 ans, tarification régulière, 250 000 \$.
- 4 Appellation utilisée pour les fonds avec 75 % du capital à l'échéance et 100 % au décès (donc au moment où le bénéficiaire recevra le plus élevé des montants suivants : la valeur marchande du placement au moment du décès du titulaire ou celle du montant garanti à l'échéance). La date d'entrée en vigueur de la garantie à l'échéance est habituellement de 10 à 15 ans après l'émission de la police, mais certaines polices permettent de « cristalliser » les gains et reportent ainsi la date d'échéance de la garantie. Par conséquent, si un décès survient ou si le fonds est conservé jusqu'à la date d'entrée en vigueur de la garantie applicable à l'échéance, le titulaire ou ses bénéficiaires toucheront le nouveau total plutôt que le montant initial.
- 5 Fonds Fidelity Revenu mensuel mondial série B versus fonds équivalent distribué chez un important assureur. RFG du premier fonds = 2,22 % novembre 2019. RFG du second fonds = 3,12 % décembre 2019.
- 6 Toujours présumant un capital de 1 M\$.

Cependant, les frais sont théoriquement plus élevés que cela. En effet, puisque le capital investi augmente (en principe) au fil des années, un coût annuel en pourcentage augmente aussi. Cela n'aurait pas d'impact si Marc-André décédait subitement en raison de la COVID-19, mais comme la comparaison s'effectue avec une assurance temporaire 100 ans, la logique voudrait qu'on effectue le calcul selon l'espérance de survie de Marc-André⁷. Ainsi, pour avoir une meilleure idée du coût réel de la protection au décès, le planificateur financier de Marc-André a comparé un investissement initial de 1 000 000 \$ avec un rendement annuel brut de 3,80 %⁸ à un placement similaire avec un rendement annuel brut de 2,90 %. Pour simplifier ses calculs et pour faciliter la comparaison avec le coût de l'assurance vie, le planificateur financier a supposé que l'épargne se trouve dans un compte non enregistré. L'écart ainsi obtenu entre les deux investissements est d'environ 444 200 \$⁹ sur 37 ans. Ceci correspond à un coût de revient annuel moyen d'environ 12 000 \$.

Ainsi, la protection au décès du fonds distinct ampute les placements de Marc-André d'environ 12 000 \$ par année, alors qu'il pourrait simplement en retirer 4 800 \$ par année pour se payer une assurance vie. C'est un écart substantiel, surtout considérant que, dans le cas d'un décès avec assurance vie (plutôt que la protection au décès), les montants transférés à la succession et aux bénéficiaires seraient potentiellement plus élevés. En effet, dans le cas du fonds distinct, la valeur transférée n'est équivalente qu'à la garantie à l'échéance ou à la valeur au marché, selon la plus élevée des deux, alors que dans le cas de la

protection par le biais de l'assurance vie, la valeur au marché sera additionnée du capital d'assurance vie.

En conclusion, le planificateur financier de Marc-André considère qu'il ne serait pas avisé de procéder à un tel transfert si l'objectif est de protéger le capital en cas de décès. Il vaudrait mieux, dans ce cas, souscrire une police d'assurance vie. Il ajoute toutefois que même cette dernière stratégie n'est pas recommandable puisqu'au détriment de la croissance de l'épargne, on vient couvrir le risque relativement faible et difficilement quantifiable de décéder au pire d'une crise boursière.

Il faut toutefois garder en tête que le prix d'une police d'assurance vie varie, entre autres, selon l'âge et le sexe de l'assuré(e), son statut de fumeur ou non-fumeur ainsi que son état de santé. Ainsi, la même comparaison faite avec une jeune femme non-fumeuse serait encore moins avantageuse pour les fonds distincts, alors que dans le cas d'un fumeur plus âgé ce serait l'inverse. Par conséquent, sur la simple comparaison du coût, cela pourrait s'avérer intéressant dans le cas de son beau-père, Paul-Émile (présument qu'il est assurable), alors que ce le serait encore moins pour sa conjointe, Marie-Josée.

Les fonds distincts procurent d'autres avantages, dont la protection potentielle contre les créanciers, la transmission confidentielle, rapide et directe aux bénéficiaires ainsi que la réduction potentielle des frais de succession et des droits successoraux. Ce sont surtout ces éléments qui pourraient justifier la souscription à des fonds distincts plutôt que la protection au décès que Marc-André recherchait.

7 Selon les Normes d'hypothèses de projection 2020 de l'IQPF et de FP Canada, un homme de 57 ans a 25 % de chance de survivre au-delà de 94 ans.

8 Selon les Normes d'hypothèses de projection 2020 de l'IQPF et de FP Canada, pour un portefeuille réparti ainsi : 5 % liquidités, 30 % revenu fixe, 35 % actions canadiennes, 35 % actions étrangères, 0 % marchés émergents.

9 Taux marginal utilisé : 37,12 %



Caroline Marion

Notaire, LL. M., D. Fisc., Pl. Fin.

Conseillère senior
Trust Banque Nationale

LES ALÉAS DES PROCURATIONS

Étude de cas

Paul-Émile, récemment devenu veuf, est encore autonome, mais il habite seul et la pandémie l'a confiné à domicile en raison des risques reliés à son âge. Comme bien d'autres personnes dans sa situation, la pandémie lui a fait prendre conscience de l'utilité de confier une procuration à sa fille pour lui permettre de réaliser à sa place certaines opérations courantes de la vie quotidienne. Mais voilà : alors qu'il pensait que confier une procuration serait aussi simple que de signer un formulaire auprès de son institution financière, une recherche dans Internet lui a fait réaliser que ce document n'est pas aussi anodin qu'il en a l'air!... Il consulte donc son planificateur financier pour le questionner sur les distinctions entre la procuration bancaire, la procuration générale bancaire et la procuration spécifique ou générale notariée et pour l'aider à déterminer laquelle lui serait la plus utile dans les circonstances.

Le *Code civil du Québec* définit le mandat comme étant « le contrat par lequel une personne, le mandant, donne le pouvoir de la représenter dans l'accomplissement d'un acte juridique avec un tiers, à une autre personne, le mandataire qui, par le fait de son acceptation, s'oblige à l'exercer. Ce pouvoir et, le cas échéant, l'écrit qui le constate, s'appellent aussi procuration² ». Les termes « mandat » et « procuration » sont donc synonymes et visent tant le pouvoir de représentation confié au mandataire (ou au procureur) que le document écrit par lequel ce pouvoir est confié.

Le *Code civil du Québec* qualifie deux types de mandats. Le mandat spécial vise une ou des affaires particulières, alors que le mandat général

visé « toutes les affaires du mandant »³. Dans le jargon populaire, on parle souvent de procuration « spécifique » ou de procuration générale. Mais là encore, sur le terrain, ces termes se confondent.

En effet, au niveau bancaire, les institutions financières utilisent la procuration bancaire simple et la procuration bancaire générale. Dans les deux cas, il s'agit de procurations qui, juridiquement parlant, sont des procurations spécifiques. On distingue cependant la première, la procuration bancaire simple, comme étant celle permettant de faire des dépôts et des retraits du compte du mandant, de signer des chèques, de demander des relevés de compte, mais sans plus. La seconde, la procuration bancaire générale, permet quant à elle de modifier les comptes et placements du mandant, de fermer ou d'ouvrir des comptes, bref, elle vise « toutes » les opérations que peut faire le mandant avec l'institution financière, d'où sa qualification de « générale ». Cela dit, malgré la portée très étendue de ce document, il demeure applicable uniquement à l'égard d'un seul tiers, l'institution financière. Il ne s'agit donc pas d'une procuration générale au sens juridique, qui permettrait au mandataire de transiger avec les autorités fiscales, d'aller prendre livraison d'un colis à la poste ou encore de vendre le véhicule automobile du mandant, en plus de faire toutes les transactions que permet une procuration bancaire générale, mais avec n'importe quelle institution financière. Bref, la procuration générale au sens juridique permet de transiger avec tous les tiers, pas seulement l'institution financière.

La procuration générale est donc un document à portée beaucoup plus large qui permet essentiellement au mandataire de poser, en lieu et place du mandant, tous les gestes que ce dernier pourrait poser par lui-même. Cependant, contrairement au mandat de protection où le mandataire remplace le mandant dans l'exercice de ses droits, la procuration générale n'empêche pas le mandant d'agir, elle ne fait que lui ajouter un « clone » qui peut poser tous ces gestes à sa place, au besoin.

La procuration générale ou spéciale n'est pas obligatoirement notariée. En fait, puisque le *Code civil du Québec* ne prescrit aucune forme, le mandat pourrait même être verbal. Cependant, pour en faciliter la preuve, l'acte notarié, qui est un acte authentique⁴, constitue la meilleure option. En effet, le Code civil prévoit que les énonciations des faits

¹ En ligne : <<https://educaloi.qc.ca/capsules/la-procuration-ou-le-mandat/>>.

² *Code civil du Québec*, L.Q. 1991, c. 64, art. 2130 (ci-après « C.c.Q. »).

³ Art. 2135 C.c.Q.

⁴ Art. 2814 C.c.Q.

que l'officier public qu'est le notaire avait mission de constater ou d'inscrire font preuve à l'égard de tous⁵. Le notaire ayant l'obligation de vérifier l'identité et la capacité de toute partie à un acte qu'il reçoit⁶, le mandat notarié apporte aux tiers la certitude que le mandat a bien été donné par la personne qui y comparait, que cette personne avait la capacité juridique de confier un mandat au moment de sa signature et qu'elle a bénéficié des conseils juridiques du notaire instrumentant⁷ afin de bien comprendre la portée des pouvoirs qu'elle a confiés.

Cela dit, la procuration générale comporte des risques importants qu'il importe de prendre en considération avant de décider d'en confier une. En effet, la procuration générale donne des pouvoirs étendus au mandataire qui, bien qu'il soit tenu de rendre des comptes au mandant⁸, n'est pas surveillé par une quelconque autorité. Le mandat n'est inscrit nulle part, et la procédure de révocation consiste pour le mandant à informer le mandataire et à le contraindre de lui remettre la copie de la procuration pour qu'il puisse y faire la mention de la fin du mandat⁹.

Or, comme dans tous les cas où une personne se voit confier autant de pouvoirs, il existe un risque important d'abus de droit¹⁰. Comment révoquer la procuration si le mandataire refuse de remettre sa copie au mandant ? Le mandant doit-il communiquer avec tous les tiers avec lesquels le mandataire aurait pu ou pourrait avoir des contacts pour les informer de la révocation ? Devra-t-il fermer tous ses comptes bancaires pour en ouvrir de nouveaux ? Alors qu'il est relativement simple de révoquer une procuration bancaire, même générale, la procuration générale devient comme des carnets

de « chèques en blanc » de multiples institutions financières.

La procuration spéciale, lorsqu'elle est notariée, sert habituellement à poser un geste important et précis, par exemple vendre un immeuble à un prix déterminé, signer à la place du mandant un document important comme l'inventaire d'une succession ou agir à la place d'un propriétaire d'entreprise pour négocier un bail commercial, etc. D'ailleurs, lorsque le geste que doit poser le mandataire a une importance pécuniaire significative, les tiers auront généralement tendance à exiger un mandat spécial plutôt que de se fier à la procuration générale.

Pour en revenir à la demande de Paul-Émile, que devrait lui conseiller le planificateur financier ? Il existe en fait au moins deux façons de procéder qui combinent les avantages et les inconvénients des deux types de procurations. Monsieur pourrait choisir de donner de multiples procurations spécifiques à sa fille Marie-Josée : une procuration bancaire générale pour chacune des institutions financières avec lesquelles il fait affaire, une procuration pour chacune des autorités fiscales (fédérale et provinciale), une procuration pour la poste et une pour la pharmacie, etc. Autrement, Paul-Émile pourrait confier une procuration générale notariée à sa fille, en prenant toutefois soin de la limiter dans le temps : pour un an, pour 18 mois, pour deux ans maximum. Il pourrait également exiger une reddition de compte mensuelle de sa fille ou nommer deux mandataires devant agir conjointement. En effet, s'il est peu fréquent que les choses tournent au vinaigre, il demeure qu'il est aussi plutôt rare que deux personnes commettent sciemment et conjointement des abus de pouvoir !

5 Art. 2818 C.c.Q.

6 *Loi sur le notariat*, RLRQ, c. N-3, art. 43.

7 *Loi sur le notariat*, RLRQ, c. N-3, art. 10 et 11.

8 Art. 2139 C.c.Q.

9 Art. 2176 C.c.Q.

10 Consultez à cet égard notre chronique « Succession » de *La Cible* de mai 2020 : « La fine ligne entre le pouvoir et le droit : quand trop de pouvoir peut mener à des abus de droits ».



Denis Preston

CPA, CGA, FRM, GPC, Pl. Fin.
Formateur et consultant

LA COVID-19 ET LES BIAIS DE FAMILIARITÉ ET DE STATU QUO

Étude de cas

La pandémie du coronavirus a sans aucun doute apporté son lot d'incertitudes. Un vaccin sera-t-il disponible avant une potentielle deuxième vague ? Le virus va-t-il muter pour devenir plus virulent ou, au contraire, disparaître comme l'a fait celui du SRAS en 2003 ? Pour Marc-André, qui songeait à prendre sa retraite dans trois ans, la crise entraîne beaucoup d'inquiétudes par rapport aux impacts à long terme sur ses placements.

La finance comportementale nous enseigne qu'en situation d'incertitude, l'humain a tendance à réagir en comparant la nouvelle situation à des situations passées. Il essaie de se rassurer en utilisant des repères du passé. Parfois, cette réaction est pertinente, mais elle peut aussi nous empêcher de réaliser à quel point la nouvelle situation est différente.

Dans leur livre *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*¹, Carmen Reinhart (qui vient d'être nommée économiste en chef de la Banque mondiale) et Kenneth Rogoff ont démontré que la crise de 2008-2009 n'était pas unique. Cependant, ils considèrent que la crise actuelle, elle, sera différente : « But the policy response to pandemics that we're seeing is definitely new². »

Ainsi, la pandémie devrait diminuer la mondialisation des économies. Certains experts disent en effet que les décideurs politiques et les leaders économiques se demandent maintenant si les chaînes d'approvisionnement mondiales n'ont pas été trop sollicitées³, particulièrement en matière de production de médicaments et autres produits pour la santé. La diminution du ratio des exportations mondiales sur le PIB mondial devrait donc continuer à baisser. Il était de 39,5 % en 1980, de 61,1 % en 2008 et de 53,5 % en 2017.

Lorsque la mondialisation augmente, l'effet de la diversification internationale dans un portefeuille de placement diminue, puisque les corrélations entre les actions des différents pays augmentent. Il est possible qu'à l'avenir, les corrélations des actions internationales diminuent et que la diversification internationale des actions redevienne plus importante.

Mais la différence majeure entre la crise actuelle et les autres crises économiques est l'intervention (fiscale et monétaire) sans précédent des gouvernements alors que nous sommes en temps de paix. En comparaison, leurs interventions lors de la crise de 2008-2009 semblent maintenant de petit calibre !

Les banques centrales sont-elles devenues les joueurs les plus importants dans les marchés financiers ?

Considérons cet extrait du livre de Reinhart et Rogoff :

And when the central bank uses its balance sheet, it's acting as an agent on behalf of the government, whether it's doing maturity transformation, which is what pure quantitative easing is, when it buys long-term debt, [or] it's doing subsidies to the private sector by buying mortgages, by intervening in corporate debt, by intervening in municipals⁴.

À titre d'exemple, la Banque du Canada a acheté pour 182 milliards de dollars d'obligations et de bons du Trésor du gouvernement du Canada entre le 1^{er} avril et 24 juin 2020⁵. Ces achats massifs contribuent à la monétisation de la majeure partie du déficit du gouvernement fédéral, à maintenir les taux d'intérêt très bas et à soutenir indirectement les marchés boursiers. Le taux d'emprunt du gouvernement fédéral pour ses obligations de 10 ans était de 0,51 % en date du 29 juin 2020⁶.

Aux États-Unis :

The Federal Reserve is set to buy \$3.5 trillion of bonds this year, according to Bloomberg

1 Carmen M. REINHART et Kenneth S. ROGOFF, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton (New Jersey), Princeton University Press, 2009.

2 Simon KENNEDY, « Harvard's Reinhart and Rogoff Say This Time Really Is Different », 18 mai 2020, Bloomberg; en ligne : <<https://www.bloomberg.com/news/features/2020-05-18/harvard-s-financial-crisis-experts-this-time-really-is-different?sref=XoST6wo6>>.

3 Douglas IRWIN, « The pandemic adds momentum to the deglobalisation trend », 5 mai 2020, VOX; en ligne : <<https://voxeu.org/article/pandemic-adds-momentum-deglobalisation-trend>>.

4 Douglas KENNEDY, « Harvard's Reinhart and Rogoff Say This Time Really Is Different », 18 mai 2020, Bloomberg; en ligne : <<https://www.bloomberg.com/news/features/2020-05-18/harvard-s-financial-crisis-experts-this-time-really-is-different?sref=XoST6wo6>>.

5 Banque du Canada : « Actif et passif de la Banque du Canada : Données hebdomadaires »; en ligne : <<https://www.banqueducanada.ca/taux/statistiques-bancaires-et-financieres/actif-et-passif-de-la-banque-du-canada-donnees-hebdomadaires-anciennement-b2/>>.

6 Banque du Canada : « Rendements des obligations »; en ligne : <<https://www.banqueducanada.ca/taux/taux-dinteret/obligations-canadiennes/>>.

Economics estimates. Most of that will be Treasuries, covering the best part of a fiscal shortfall forecast to reach at least \$3.7 trillion. Nobody knows when the debt will be offloaded from the public balance sheet into the hands of private investors, **if it ever is**⁷.

La monétisation par les banques centrales de la dette gouvernementale est souvent très mal perçue parce qu'historiquement, cela a parfois entraîné une hausse de l'inflation. C'est particulièrement vrai quand l'économie roule à plein régime. Cependant, en période de récession où le risque de déflation est présent, le danger est moindre, voire nul. Un peu comme pour un camion qui monte une pente très abrupte, le conducteur peut appuyer davantage sur l'accélérateur, alors qu'il est dangereux de le faire si le camion descend une pente abrupte.

Les interventions des banques centrales ont aussi une influence majeure sur les marchés des actions. Elles favorisent l'augmentation de leur valeur parce que :

- L'actualisation des bénéfices futurs se fait à un taux moindre, autrement dit cela permet une augmentation du ratio cours/bénéfice;
- Leur achat d'obligations (incluant celles des compagnies) diminue la quantité d'obligations sur le marché pour les investisseurs et augmente par conséquent les liquidités disponibles pour l'achat d'actions.

Dans le passé, le planificateur financier de Marc-André l'a aidé à gérer ses placements. Il l'a préparé mentalement à la crise actuelle en abordant avec lui le fait que les chutes des marchés sont le prix à payer pour le rendement supérieur des actions à long terme. Mais au-delà de ce rôle, avec la baisse des taux d'intérêt, son approche devra-t-elle changer ?

Impôts ou frais, quel est le plus dommageable ?

Prenons pour hypothèses que le rendement des titres à revenu fixe est de 2,9 %⁸ et que le taux d'imposition de Marc-André est de 50 %. Le tableau suivant illustre que si les frais dépassent 0,97 % (incluant la TPS et la TVQ), ils sont supérieurs aux impôts payés pour des placements non enregistrés. Si le taux d'imposition de Marc-André était de 40 %, il faudrait que les frais soient plus élevés que 0,83 % pour qu'ils deviennent supérieurs aux impôts payés.

La pression à la baisse sur les frais (et par conséquent sur la rémunération des représentants) devrait donc s'accroître. D'autant que la pandémie a favorisé le commerce sur Internet, y compris dans le domaine des services financiers.

C'est en allant au-delà des règles passées, en surmontant son biais de statu quo, qu'un planificateur financier peut s'adapter aux nouvelles réalités. Par exemple, il pourrait utiliser davantage les rencontres virtuelles pour diminuer ses coûts et devrait s'intéresser de près aux gestes des banques centrales.

Hypothèse de rendement des titres à revenu fixe	Frais	Rendement après frais (avant impôts)	Impôts	Ratio frais/impôts (colonne 2 divisée par colonne 4)
2,9 %	2,00 %	0,90 %	0,45 %	444 %
2,9 %	1,75 %	1,15 %	0,58 %	304 %
2,9 %	1,50 %	1,40 %	0,70 %	214 %
2,9 %	1,25 %	1,65 %	0,83 %	152 %
2,9 %	1,00 %	1,90 %	0,95 %	105 %
2,9 %	0,97 %	1,93 %	0,97 %	100 %
2,9 %	0,75 %	2,15 %	1,08 %	70 %
2,9 %	0,50 %	2,40 %	1,20 %	42 %
2,9 %	0,25 %	2,65 %	1,33 %	19 %

7 John AINGER, Ben HOLLAND et Liz McCORMICK, « Pandemic Bills Are So Big That Only Money-Printing Can Pay Them », 15 mai 2020, Bloomberg Businessweek; en ligne : <<https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-05-15/pandemic-bills-are-so-big-that-only-money-printing-can-pay-them?sref=XoST6wo6>>.

8 Normes d'hypothèses de projection 2020 de l'IQPF et de FP Canada.



Jean Valois

Pl. Fin.

Conseiller aux communications
Institut québécois de planification
financière

LES RÉGIMES DE RETRAITE AU TEMPS DE LA COVID-19

Étude de cas

Marc-André n'est pas le seul à se demander quels impacts la crise du coronavirus peut avoir sur son régime de retraite. Et avec raison ! En plus de bouleverser la vie des individus, la pandémie de la COVID-19 a aussi engendré un effondrement des marchés financiers qui a nui considérablement à la situation financière des régimes de retraite en diminuant fortement leur solvabilité. (Selon la loi applicable au régime, le ratio ou le degré de solvabilité est l'indicateur de la capacité du régime à verser toutes les prestations promises dans l'éventualité de sa terminaison.)

En réaction à cette situation, les organismes de réglementation ont adopté des mesures exceptionnelles pour protéger les droits des participants et des bénéficiaires de prestations des régimes de retraite. La majorité des régimes non gouvernementaux auxquels participent des Québécois sont supervisés par deux organismes :

- le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) pour les régimes de compétence fédérale (banques à charte, télécommunications, transport aérien, rail, transport interprovincial, etc.);
- Retraite Québec pour les régimes du secteur privé non visés par la loi fédérale ainsi que les régimes des secteurs municipal et universitaire.

Examinons donc les mesures prises par ces organismes relativement à l'acquittement des prestations des régimes à prestations déterminées (PD).

Bureau du surintendant des institutions financières

La *Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension* assujettit les transferts et les achats de rentes au consentement du BSIF si ceux-ci portent atteinte à la solvabilité du régime. Le 27 mars 2020, le BSIF a donc publié une directive suspendant immédiatement et intégralement les options de transfert et les achats de rentes aux termes des dispositions PD des régimes de retraite. Le BSIF a indiqué que, durant la période de suspension, les administrateurs peuvent demander le consentement du surintendant pour effectuer un transfert ou un achat de rente en invoquant des circonstances propres au régime ou exceptionnelles.

Le 7 mai, le BSIF a annoncé qu'à compter de cette date, le surintendant consent automatiquement au transfert à un véhicule immobilisé (REER immobilisé, fonds de revenu viager, fonds de revenu viager restreint), dans le cas des participants qui atteindront l'âge admissible (c.-à-d. l'âge auquel ils seront admissibles à une rente non réduite) d'ici dix ans, qui sont donc admissibles à une retraite anticipée et qui ont droit au transfert selon les termes du régime. Le consentement est accordé sous réserve de trois critères mis en place pour que le montant transféré tienne compte de données récentes au sujet de la situation financière du régime.

Ainsi, le montant du transfert initial ne peut excéder la « valeur de transfert » (c.-à-d. le produit obtenu en multipliant la valeur de la prestation de retraite par le « ratio de transfert » du régime). Le ratio de transfert correspond au moindre des éléments suivants :

- le ratio de solvabilité déterminé dans le plus récent rapport actuariel du régime;
- ce même ratio de solvabilité projeté à une date qui ne peut être antérieure au 31 mars 2020.

Si le ratio de transfert du régime est inférieur à un, le montant intégral de la valeur de la prestation de retraite ne peut être transféré que si l'administrateur du régime verse à la caisse de retraite la partie du montant intégral qui excède la valeur de transfert. Ce montant est le « déficit de transfert ».

Si le montant du transfert initial est moindre que le montant intégral de la valeur, le déficit de transfert, augmenté des intérêts, est transféré au participant au premier des jours suivants :

- cinq ans après la date à laquelle la valeur de la prestation de retraite a été calculée;
- la date à laquelle le ratio de solvabilité du régime est déterminé être égal à un d'après un rapport actuariel dont la date d'évaluation ne peut être antérieure au 31 mars 2020.

Le consentement automatique s'applique également aux prestations de décès avant la retraite lorsque le participant était à moins de 10 ans de l'âge admissible.

De plus, certains paiements ne sont pas sujets à la suspension :

- les prestations non immobilisées d'une personne n'ayant pas participé au régime pendant une période continue d'au moins deux ans;
- les paiements pour invalidité ou espérance de vie réduite;
- les valeurs de rentes minimales si le libellé du régime précise qu'elles doivent être versées en espèces (c.-à-d. lorsque le versement en espèces n'est pas au choix du participant);
- une prestation de décès payable au bénéficiaire désigné ou à la succession d'un participant en l'absence de conjoint survivant;
- le paiement de rentes mensuelles;
- le retrait des cotisations facultatives d'un participant;
- la valeur du solde des versements garantis payable à un bénéficiaire à la suite du décès d'un retraité.

Retraite Québec

Le 16 avril 2020, Retraite Québec a transmis une directive pour les régimes de retraite enregistrés au Québec. Cette directive modifie temporairement les règles applicables lors de l'acquittement de droits pour éviter que les sorties de fonds de la caisse d'un régime de retraite excèdent ce que la véritable situation financière du régime lui permet.

Les objectifs de cette mesure sont de :

- protéger les participants et les bénéficiaires qui demeurent dans le régime, en empêchant le versement de valeurs de transfert trop élevées;

- maintenir la possibilité pour les participants de transférer leurs droits à l'extérieur du régime et ainsi d'y accéder en cas de besoin de liquidités par le décaissement des sommes détenues dans un fonds de revenu viager.

Selon les règles habituelles, les prestations sont acquittées en fonction du degré de solvabilité applicable à la date à laquelle est établie la valeur des droits du participant.

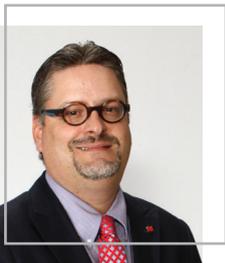
Avec la mesure imposée, tous les acquittements (transferts ou remboursements) effectués entre le 17 avril et le 31 décembre 2020 doivent l'être en fonction d'un degré de solvabilité reflétant la situation financière courante du régime selon l'estimation d'un actuaire, soit le degré de solvabilité mis à jour au dernier jour ouvrable du mois précédant la date à laquelle est établie la valeur des droits du participant (règle n° 1); cette date correspond habituellement à la date de cessation de la participation active au régime ou, le cas échéant, à la date d'une nouvelle demande de transfert. Toutefois, si la date à laquelle cette valeur est établie est antérieure au 1^{er} avril 2020, le degré de solvabilité doit être déterminé en fonction de la situation financière du régime estimée au 31 mars 2020 (règle n° 2).

Voici quelques exemples pour illustrer l'application de la mesure :

Date de cessation de participation active	Règle à appliquer	Date à laquelle le degré de solvabilité doit être estimé
15 février 2020	N° 2	31 mars 2020
22 avril 2020	N° 1	31 mars 2020
15 août 2020	N° 1	31 juillet 2020
9 novembre 2020	N° 1	30 octobre 2020 (dernier jour ouvrable d'octobre)

Conclusion

Comme on peut le constater, les mesures adoptées par le BSIF et Retraite Québec visent toutes à protéger les participants, mais les approches sont très différentes. Si Marc-André devait devancer son projet de retraite ou s'il voulait transférer les sommes dans son régime, il sera très important de bien examiner l'information qui lui sera transmise et les options disponibles avec son planificateur financier, qui pourra le conseiller dans sa prise de décision.



François Archambault

M. Fisc., D.D.N., LL. B., B.A.A., Adm.A.,
Pl. Fin.

Conseiller sénior
Centre d'expertise
Banque Nationale Gestion privée 1859

LE PRÊT À DES ENFANTS

La crise sanitaire de la COVID-19 a des impacts financiers majeurs pour bien des gens. La perte d'emploi et la baisse de salaire pourraient amener plusieurs personnes à rechercher du financement afin de boucler leur budget. Certains pourraient s'adresser à leur famille pour obtenir l'aide nécessaire. Par exemple, dans le cas où la situation financière d'un enfant est précaire, un parent pourrait vouloir l'aider en lui prêtant une somme d'argent.

Avant d'octroyer le prêt, il est important que le parent prêteur discute avec son enfant de sa condition financière, de sa capacité de payer et des attentes de chacune des parties face au prêt. Il faut que l'enfant emprunteur comprenne qu'il ne s'agit pas d'un don du parent. L'objectif de cette étape est de conserver l'harmonie familiale et d'éviter les désaccords une fois le prêt déboursé.

Du côté du parent prêteur, avant d'envisager le prêt, il devrait s'assurer que sa situation financière le permet. Ainsi, il pourrait simuler l'impact sur ses besoins en liquidité. Il devrait également prévoir un scénario où le prêt est irrécouvrable.

Pour constater le prêt, un écrit devrait être rédigé, soit sous la forme d'une convention de prêt, d'un prêt à demande sous seing privé ou par acte notarié. Quant aux conditions du prêt, il sera primordial d'y prévoir un taux d'intérêt raisonnable si le parent prêteur désire que le prêt porte intérêt et d'établir l'échéancier des paiements.

Le Code civil et le prêt d'argent

L'article 2314 du *Code civil du Québec* définit le simple prêt comme étant un contrat par lequel le prêteur remet une certaine quantité d'argent à l'emprunteur, qui s'oblige à lui en rendre autant, de même espèce et qualité, après un certain temps. Le prêt d'argent est un simple prêt. Ainsi, pour que

ce prêt soit valide, le prêteur doit remettre l'argent à l'emprunteur et l'emprunteur doit lui remettre la somme prêtée selon les conditions du prêt. Ces éléments constitutifs doivent se retrouver dans le contrat de prêt.

Contenu de la convention de prêt

La convention de prêt devrait prévoir les clauses suivantes :

1. Parties à l'acte : un ou plusieurs emprunteur(s).
Si le prêt est pour aider l'enfant et son conjoint, ce dernier devrait être partie au contrat de prêt;
2. Montant du prêt;
3. Déboursé du prêt : en un ou plusieurs déboursés;
4. Terme du prêt (durée/exigibilité) : le prêt pourrait être à terme fixe ou à demande;
5. Taux d'intérêt applicable;
6. Garanties : si le prêteur désire prendre en garantie un bien de l'emprunteur. Par exemple, un placement. Dans ce cas, pour que la garantie puisse être opposable aux autres créanciers, elle devra être publiée au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM);
7. Les modalités et modes de remboursement :
 - 7.1 Début des versements;
 - 7.2 Versements mensuels ou autres;
 - 7.3 Virements, chèques, transferts bancaires; réguliers, fixes, flexibles, paiement à terme;
 - 7.4 Capital et intérêts, confondus ou non;
 - 7.5 Paiement par anticipation : avec ou sans pénalité;
 - 7.6 Lieu du paiement;
8. Dispositions en cas de défaut de l'emprunteur d'effectuer ses paiements.

La prescription

La prescription est un mode d'extinction d'une obligation, par l'écoulement du temps, lorsque son exécution n'a pas été exigée par la partie créancière dans les délais prévus. Elle a pour effet de libérer le débiteur de sa dette par le seul écoulement du temps s'il y a inaction du créancier. Il existe en droit civil québécois deux types de prescriptions : la prescription acquisitive et la prescription extinctive. En ce qui concerne les créances (dettes),

la prescription extinctive est une notion importante, car sous certaines conditions, elle pourrait éteindre la dette.

Dans le cas du prêt sous forme de prêt à demande sans intérêt, si le parent créancier n'exige pas de remboursement de capital et s'il laisse passer un délai de trois ans, la dette pourrait être éteinte par la prescription extinctive. Si ce délai est passé, la dette pourrait revivre si l'enfant emprunteur fait un paiement ou reconnaît la dette. Ainsi, pour ce type de prêt, il est fortement recommandé d'y inclure une clause voulant que la dette se renouvelle automatiquement à chaque anniversaire du prêt.

La garantie

Si le montant du prêt est élevé et si l'enfant emprunteur a des actifs pouvant servir de garantie au parent créancier, celui-ci pourrait envisager de prendre une hypothèque sur un bien de l'enfant. Il pourrait prendre une hypothèque mobilière si le bien offert en garantie est un bien meuble ou une garantie immobilière si c'est un bien immeuble. Dans ce dernier cas, si l'immeuble est déjà mis en garantie, le parent créancier aura une hypothèque de deuxième rang. La garantie pourra réduire le risque de perte si l'enfant emprunteur ne respecte plus ses obligations à l'égard du prêt.

Décès ou inaptitude de l'emprunteur

Advenant le décès de l'enfant emprunteur, la dette fera partie de son passif. Il sera important de prendre en considération cet élément. Est-ce que la situation financière de l'enfant emprunteur permettra le remboursement du solde dû au moment de son décès ? Les héritiers de l'enfant emprunteur pourraient être responsables de la dette si la succession est insolvable et que les héritiers ne respectent pas toutes les étapes

prévues au *Code civil du Québec* pour le règlement de la succession. De plus, le parent prêteur pourrait ne jamais recouvrer cette dette si la succession est insolvable. Ainsi, avant d'octroyer le prêt, le parent créancier devrait discuter de ces éléments avec son enfant afin de gérer les risques et les incertitudes que pourrait occasionner le décès.

Si l'enfant débiteur devient inapte, les obligations rattachées au prêt devront être respectées. Dans ce cas, avant d'octroyer le prêt, le parent et son enfant devront discuter de ce risque et évaluer la capacité de payer de l'enfant advenant son inaptitude.

Décès ou inaptitude du prêteur

Il sera important de prévoir des dispositions dans le testament en ce qui concerne cette créance. Si le parent créancier désire que le solde du prêt soit éteint à son décès, il pourrait envisager une clause de remise de dette en faveur de l'enfant débiteur. Par contre, si les volontés du parent créancier sont que l'enfant débiteur rembourse le solde du prêt, par exemple parce qu'il veut être équitable envers les autres enfants et que celui qui a emprunté est aussi un héritier, le liquidateur de la succession pourrait réduire le legs de l'enfant débiteur afin que le prêt soit payé (en moins prenant sur la part) avant de lui remettre sa quote-part dans la succession.

De plus, lors de l'inaptitude du parent créancier, le mandataire aux biens continuera à percevoir les paiements et devra s'assurer que les obligations rattachées à la dette soient respectées par l'enfant débiteur.

Dans ces deux cas, il est fortement suggéré qu'une copie de l'acte de prêt soit jointe au testament et au mandat de protection.



François Archambault

M.Tax, DDN, LL.B., B.B.A., C.Ad., F.P.I.

Senior Advisor
Expertise Centre

National Bank Private Banking 1859

LOANS TO CHILDREN

The COVID-19 public health crisis is having major financial impacts for many people. Job losses and salary decreases have led many people to look for financing to make ends meet. Some may turn to family for the assistance they need. When a child's financial situation is precarious, for example, a parent may want to help by lending them some money.

Before giving such a loan, it is important for the parent to talk to the child about their financial situation, their capacity to pay and both parties' expectations about the loan. The child/borrower has to understand that it is not a gift from the parent. The purpose of this step is to maintain family harmony and avoid disagreements once the money has been handed over.

Before considering a loan, the parent/lender needs to make certain their financial situation allows for it. To do this, they can simulate the impact on their cash flow. They should also plan for a scenario in which the loan cannot be repaid.

To make a record of the loan, a document should be drawn up, in the form of a loan agreement, a promissory note or a notarial deed. As for the terms of the loan, it is crucial to plan for a reasonable rate of interest (if the parent/lender wants the loan to bear interest) and to establish a payment schedule.

The Civil Code and Cash Loans

Section 2314 of the *Civil Code of Québec* defines a simple loan as being a contract by which the lender hands over a certain quantity of money or other property to the borrower, who makes a commitment to return a like quantity, of the same kind and quality, to the lender after a certain time. A cash loan is a simple loan, so to be valid, the lender must give the money to the borrower and the borrower must return the borrowed sum in accordance with the terms of the loan. These basic components should be outlined in the loan contract.

Content of the Loan Agreement

The loan agreement should include the following clauses:

1. Parties to the deed: One or more borrowers. If the loan is to help the child and their spouse, the spouse should also be a party to the loan contract.
2. Amount of the loan.
3. Disbursement of the loan: One or more disbursements.
4. Term of the loan (duration/payability): It may be a fixed-term loan or a demand loan.
5. Applicable interest rate.
6. Collateral: If the lender wants to take an asset of the borrower as collateral. For example, an investment. In this case, for the security interest to be enforceable against other creditors, it must be published in the Register of Personal and Movable Real Rights (RPMRR).
7. The terms and means of repayment:
 - 7.1 Beginning of payments.
 - 7.2 Monthly or other payments.
 - 7.3 Transfers, cheques, bank transfers; regular, fixed, flexible, payable at term.
 - 7.4 Capital and interest, combined or not.
 - 7.5 Prepayment: with or without penalty.
 - 7.6 Place of payment.
8. Provisions in case of borrower default.

Prescription

Prescription is a method for settling an obligation, by the passage of time, when its execution is not required by the creditor by the deadline. It frees the debtor from the debt by the simple passage of time, if there is no action on the part of the creditor. In Québec civil law, there are two types of prescription: acquisitive and extinctive. For debts, extinctive prescription is an important concept, because under some conditions, it may extinguish the debt.

In the case of a demand loan without interest, if the parent/creditor does not require the capital to be reimbursed and three years pass, the debt may be extinguished by extinctive prescription. If this period has passed, the debt can be reinstated if the child/borrower makes a payment or recognizes the debt. For this type of loan, it is highly recommended that you include a clause in the agreement that the debt is automatically renewed on every anniversary of the loan.

Collateral

If the amount of the loan is high and the child/borrower has assets that could be used as collateral for the parent/lender, the parent could consider taking a mortgage on the child's asset: a chattel mortgage for personal property or a real estate mortgage for immovable property. In this case, if the property is already being held as collateral, the parent/lender will have a second mortgage. Having collateral may reduce the risk of loss if the child/borrower does not keep up their obligations under the loan.

Death or Incapacity of the Borrower

If the child/borrower were to die, the debt would be included in their liabilities. It is important to take this into consideration. Would the child/borrower's financial situation allow for the repayment of the remaining balance at the time of their death? The heirs of the child/borrower may become responsible for the debt if the estate is insolvent and the heirs do not comply with all the steps set out in the *Civil Code of Québec* for the settlement of the estate. Furthermore, the parent/lender may never recover the debt if the estate is insolvent. Therefore, before granting a loan, the parent/lender should discuss these issues with the child in order to manage the risks and uncertainties the death may create.

If the child/borrower becomes incapacitated, the obligations related to the loan must still be fulfilled. In this respect, before granting the loan, the parent and child should discuss this risk and assess the child's capacity to pay if they were to become incapacitated.

Death or Incapacity of the Lender

It is also important to add provisions about the loan to the lender's will. If the parent/lender wants the loan balance to be extinguished on their death, they could consider a debt cancellation clause for the child/borrower. But if the parent/lender wants the child/borrower to repay the balance of the loan - because they want to be fair toward other children, for example, and the borrower is also an heir - the liquidator of the estate could reduce the child/borrower's share of the total estate (including the debt owed to the parent) by the amount required to repay the loan.

If the parent/lender were to become incapacitated, the mandatary to the property will have to continue to collect the payments and ensure that the obligations related to the debt are fulfilled by the child/borrower.

For both these situations, it is strongly recommended that a copy of the loan agreement be attached to the will and the protection mandate.

**Les unités de formation
continue dont vous
avez besoin.**

Visitez espaceFC.com



Présenté par :

CONSEILLER **FI** FINANCE ET INVESTISSEMENT



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

