

La rente dos-à-dos peut compenser les bas taux d'intérêt

Par Ronald McKenzie

Quand Aimée s'est éteinte à l'âge de 92 ans, elle a légué à son fils Julien un héritage de 150 000 \$. Retraité depuis 5 ans, Julien, 70 ans, a déjà organisé ses finances personnelles. Il reçoit sa rente d'employeur, celle du RRQ et sa pension de la sécurité de la vieillesse du fédéral (PSV). Chaque année, il ne retire de son FERR que le minimum prescrit par la loi.

Il n'est pas dans le besoin, mais, comme il le dit si bien, «un petit supplément ne fera pas de tort». Sa première intention était de placer ces 150 000 \$ dans des CPG ou des obligations gouvernementales afin de toucher des intérêts et de garantir la sécurité de ce capital. En effet, il aimerait que sa succession profite à son tour de cet argent.

Cependant, un coup d'œil sur les taux d'intérêt a de quoi le décourager : pour un CPG de 1 an, on lui offre à peine 1,4 %, pour 5 ans, un maigre 2,35 %. C'est moins que le taux actuel d'inflation ! Pourtant, il n'est pas question qu'il engage ces 150 000 \$ dans des placements risqués, comme des fonds communs d'actions. Que faire ?

La rente dos-à-dos

Julien a demandé conseil à Benoît Parenteau, du Groupe Option



Retraite, à Montréal. Après avoir analysé la situation financière de Julien, le planificateur financier lui a présenté la rente dos-à-dos, un produit qui existe depuis longtemps, mais dont on entend peu parler.

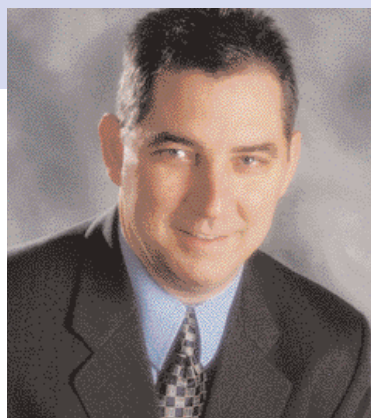
«Une rente dos-à-dos combine une rente viagère prescrite sans période de garantie avec une assurance vie d'un montant équivalant à la somme investie pour acheter la rente», dit Benoît Parenteau. La rente procurera à Julien un revenu fixe pour le reste de ses jours, tandis que l'assurance vie protège le capital investi. Au décès de Julien, sa succession touchera 150 000 \$. Afin de maximiser ses revenus, Julien doit opter pour une rente dite «prescrite sans période de garantie». Cela signifie que l'assureur cessera de verser les prestations lorsque Julien mourra. Ce dernier pourrait assortir sa rente de certaines garanties, comme la rendre réversible à sa conjointe à son décès. «Mais la compagnie d'assurance lui versera alors beaucoup moins d'argent. Pour qu'une rente dos-à-dos soit avantageuse, il faut qu'elle soit pres-

crite sans période de garantie», précise Benoît Parenteau.

Intéressé par cette stratégie, Julien a demandé à son conseiller de lui fournir des chiffres. D'abord, Benoît Parenteau a estimé l'espérance de vie de son client à 85 ans (donc encore 15 ans de vie) et son taux marginal d'imposition à 40 %. Ensuite, pour montrer les avantages comparatifs que comporte une rente dos-à-dos, il a scruté le marché obligataire afin de trouver les taux d'intérêt que portent les titres de première qualité qui arrivent à échéance dans 15 ans. Réponse : 4,5 % pour une obligation du gouvernement du Canada.

Il a également magasiné une rente viagère et une assurance vie. Compte tenu du bon état de santé de Julien et du fait qu'il soit non fumeur, un capital de 150 000 \$ permet d'acheter une rente prescrite qui génère des prestations annuelles de 13 226 \$ avant impôt. Quant à l'assurance vie, Benoît Parenteau suggère une police temporaire 100 ans au coût fixe de 6 189 \$ par année.

Benoît Parenteau,
planificateur financier



Le planificateur financier a calculé l'impact fiscal des deux scénarios (la rente dos-à-dos et l'obligation du gouvernement du Canada) et a inscrit les données dans le tableau ci-dessous.

imposables demeure fixe pour toute la durée du contrat. Cela facilite la planification budgétaire, car, chaque année, on sait exactement quel montant sera imposé et lequel sera exonéré. 2) Seule la

Impact fiscal

Capital investi : 150 000 \$

Homme non fumeur, 70 ans, avec une espérance de vie de 85 ans

Rente dos-à-dos		Obligation du gouvernement du Canada**	
Prestations annuelles brutes	13 226 \$	Intérêt annuel (imposable)	6 750 \$
Impôt (40 %)*	(930 \$)	Impôt (40 %)	(2 700 \$)
Coût de l'assurance	(6 189 \$)		
Revenu annuel net	6 107 \$		4 050 \$
Rendement avant impôt	6,79 %		4,50 %
Rendement après impôt	4,07 %		2,70 %

*Les prestations de 13 226 \$ sont composées d'un remboursement de capital non imposable de 10 901 \$ et d'un intérêt imposable de 2 325 \$. Le taux d'impôt de 40 % ne porte donc que sur 2 325 \$.

** Échéance de 15 ans, intérêt de 4,5 %.

Sans équivoque, la rente dos-à-dos est supérieure à l'obligation du gouvernement du Canada : elle produit un revenu annuel net de 6 107 \$, comparativement à 4 050 \$ pour l'obligation.

Julien est particulièrement intrigué par la différence de l'impôt à payer. En effet, dans le cas de la rente dos-à-dos, la facture fiscale n'est que de 930 \$, alors qu'avec l'obligation, c'est presque trois fois plus (2 700 \$). «Dans une rente dos-à-dos, une partie des prestations est constituée d'un remboursement de capital qui n'est pas imposable. Ici, cette partie se chiffre à 10 901 \$, de sorte que seuls 2 325 \$ sont imposables», note Benoît Parenteau. Au contraire, les intérêts d'une obligation doivent entièrement être déclarés, ce qui explique la facture fiscale de 2 700 \$.

Le spécialiste attire l'attention sur deux atouts importants des rentes dos-à-dos : 1) Le ratio remboursement de capital/intérêts

partie imposable de la rente entre dans le calcul de la récupération de la PSV. En 2005, les prestataires de la PSV qui ont gagné plus de 60 806 \$ ont vu le fédéral en récupérer une partie à raison de 15 % de l'excédent du revenu admissible. Or, indique Benoît Parenteau, sur des prestations de rente de 13 226 \$, le fédéral ne considérera que la partie imposable de celles-ci (2 325 \$) dans le calcul de la récupération. Au contraire, si Julien choisit l'obligation du gouvernement du Canada, c'est 6 750 \$ qui seront pris en compte, ce qui pourrait entraîner une diminution de la PSV.

La rente dos-à-dos présente donc des avantages indéniables : rendement supérieur à celui d'une obligation, versement garanti sans risque, complémentarité au REER et au FERR, gestion simple, protection assurée à la succession. Mais Benoît Parenteau informe Julien de deux inconvénients.

1 Les 150 000 \$ seront immobilisés à vie dans un contrat immuable. «Si Julien veut, par exemple, acheter une auto neuve ou aider financièrement ses enfants ou petits-enfants, il devra trouver l'argent ailleurs.» Il est donc important de ne consacrer qu'une partie de son capital dans une rente dos-à-dos.

2 La rente demeure fixe pour toute la durée du contrat. Si les taux d'intérêt se mettent à monter, Julien risque de perdre au change, car les produits concurrents offriront mieux sans qu'il puisse en profiter.

«La rente dos-à-dos est une stratégie intéressante dans le cas de Julien, note Benoît Parenteau. Mais ce n'est pas universel. Pour que ce soit payant, plusieurs conditions doivent être réunies.» D'abord, le consommateur doit être âgé de 60 à 85 ans. S'il est plus jeune, sa rente risque d'être trop basse. Plus vieux, il paiera très cher sa police d'assurance vie. Ensuite, il lui faut être en bonne santé et non fumeur, sinon l'assureur réclamera une prime plus élevée qui annulera la rentabilité de l'opération. Enfin, il doit contracter sa rente et son assurance vie auprès de deux entreprises distinctes, sans quoi le fisc pourrait, au décès de Julien, considérer le capital assuré comme une prestation de rente et l'imposer. La succession se retrouverait alors avec une facture fiscale aussi inattendue que substantielle. **BA**