

CONSEILLER

Le secret pour une longue vie!

Publié par Soumis par la Financière Sun Life le 1er novembre 2016



Les gens sous-estiment souvent la probabilité de vivre plus longtemps qu'anticipé. À cet égard, certaines statistiques ne mentent pas! En effet, et selon les Normes d'hypothèses de projection 2015 de l'Institut québécois de planification financière (IQPF)^[1], un couple âgé de 65 ans a 50 % de chances de voir sa conjointe ou son conjoint franchir le cap des 92 ans. Leur plan financier tiendra-t-il la route? Leur capital sera-t-il suffisant pour générer les revenus requis jusqu'à cet âge vénérable, ou sera-t-il épuisé à cette date?

Présenté par :



LA RENTE VIAGÈRE

Le client débourse un montant de capital pour souscrire un contrat de rente, qui lui procurera non seulement une certaine paix d'esprit, mais surtout des prestations fixes et régulières sa vie durant. « La rente viagère traditionnelle procure généralement un revenu généré supérieur à celui proposé par un contrat de fonds distinct offrant une option de revenu garanti, mais le client doit être disposé à aliéner son capital au moment de la signature du contrat », explique François Bernier, notaire et directeur, techniques avancées de planification à la Sun Life.

LES PRODUITS DE FONDS DISTINCTS

Ils offrent quant à eux la garantie de récupérer au décès, ou dans un certain nombre d'années, un pourcentage déterminé de l'investissement initial et, dans certains cas, la possibilité de recevoir un revenu garanti à vie, sans égard à la volatilité du marché. « Cette option demeure plus flexible que la précédente – qui est irréversible – pour le client qui pourrait éventuellement avoir besoin de liquidité. Par exemple, une personne qui souffre d'un cancer à l'âge de 74 ans, pourrait fort bien retirer des sommes supplémentaires à son coût de vie pour profiter du moment présent », précise François Bernier, qui rappelle toutefois que chaque contrat vient avec des restrictions quant aux retraits. La majorité des firmes qui offrent ce genre de produits imposent un âge limite pour y souscrire, généralement 80 ans, soit une limitation qui ne s'applique pas à une rente traditionnelle.

[À vous de jouer.](#)

[Cliquez ici pour joindre un directeur des ventes de la Financière Sun Life.](#)

Vous aimerez peut-être aussi :

- [Un plan de retraite peut-il couvrir des frais de subsistance de 53 000 \\$ par an?](#)
- [La planification de la longévité permet aux clients de mieux profiter de leur retraite](#)
- [Trois façons de démontrer aux clients comment obtenir un revenu garanti à vie](#)

COMBINER POUR OBTENIR UNE PROTECTION OPTIMALE!

« En cette ère de bas taux d'intérêt, le revenu généré par le portefeuille de la clientèle que vous desservez est-il suffisant pour lui permettre d'assumer son train de vie, année après année? Si ce n'est pas le cas, le risque d'épuiser le capital avant le décès demeure bien réel », souligne M. Bernier. C'est pourquoi une stratégie gagnante pourrait être de créer un équilibre entre les revenus fixes et les liquidités. Par exemple, 25 % du revenu de retraite pourrait être utilisé pour l'achat d'une rente viagère traditionnelle et permettrait de couvrir les dépenses fixes, donc de subvenir adéquatement aux besoins du client sans se soucier des rendements. Cette combinaison des deux produits mentionnés précédemment permettrait de diminuer le risque de voir le capital s'essouffler... avant le dernier souffle du client!

« La première étape pour déterminer le pourcentage du portefeuille à allouer à l'un et l'autre de ces produits consiste à établir le budget requis pour assumer les dépenses essentielles, telles que l'habitation, l'épicerie, les services publics, les frais de médicaments, etc. En déterminant qu'une somme de 30 000 dollars est nécessaire annuellement pour ces dépenses, et en y soustrayant les sommes reçues de la pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV) et celles du Régime des rentes du Québec (RRQ), le client connaîtra le déficit annuel à combler par le biais d'une rente viagère », résume habilement François Bernier.

Dans ce scénario hypothétique, si le manque à gagner annuel est de 15 000 dollars, que pourrait faire un homme âgé de 70 ans, détenteur d'un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) dont la valeur marchande s'élève à 500 000 dollars pour s'assurer de colmater cette brèche? « En allouant un capital de 212 000 dollars à une rente viagère dont les versements sont garantis dix ans, cet homme pourrait, par exemple, s'assurer un revenu viager de 15 000 dollars par année », confirme-t-il. Et les 288 000 dollars restants pourraient demeurer dans le FERR, dans des produits de fonds distincts!

UNE OCCASION D'AFFAIRES POUR VOUS?

Le client voit assurément un changement de philosophie s'opérer au chapitre de ses finances personnelles lorsqu'il embrasse enfin la retraite convoitée. « Le retraité passe ainsi d'une phase d'accumulation du capital qu'il doit faire fructifier à une étape de protection du capital qu'il doit judicieusement décaisser », explique-t-il. Une transition qui entraîne parfois le remplacement du conseiller au dossier, vu le désir du client d'être épaulé par une personne susceptible de venir optimiser le décaissement. Une situation qui pourrait vous sourire si vous possédez dans votre coffre à outils les compétences recherchées à cette fin!

Des statistiques qui parlent d'elles-mêmes!

- Une femme de 65 ans a 50 % de probabilité de vivre jusqu'à 89 ans, et 10 % d'atteindre l'âge de 99 ans.
- Un homme de 65 ans a 50 % de probabilité de vivre jusqu'à 85 ans, et 10 % d'atteindre l'âge de 95 ans.

Dans le document intitulé *Normes d'hypothèses de projection 2015* de l'Institut québécois de planification financière (IQPF) d'où sont puisées les statistiques précédentes, il est indiqué que même une planification financière établie jusqu'à l'âge de 100 ans ne permet pas d'éliminer complètement le risque associé à la longévité. Une raison de plus d'incorporer une rente viagère à vos actifs, minimalement, pour tenir compte de ce fait!

[1] [http://www.iqpf.org/userfiles/File/outils/IQPF-normes-projection2015\(1\).pdf](http://www.iqpf.org/userfiles/File/outils/IQPF-normes-projection2015(1).pdf)
