

## TECHNIQUES AVANCÉES DE PLANIFICATION DU REVENU DE RETRAITE

# Découvrez les besoins du Client

Les questions que vous posent les Clients vous donnent un aperçu de leurs besoins à la retraite. Établissez une stratégie fondée sur leurs besoins fondamentaux, puis élargissez-en la portée pour prendre en considération des risques supplémentaires.

VOS CLIENTS VOUS DEMANDENT	FACTEURS À CONSIDÉRER	CONCEPT CLÉ	INSTRUMENT(S)
<b>Devrais-je reporter le versement de mes prestations gouvernementales jusqu'à ce que j'aie 70 ans (RRQ/RPC, SV)?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Des études actuarielles ont montré que le report de versement des prestations du RRQ/RPC de l'âge de 65 ans à 70 ans pourrait être bénéfique pour certaines personnes<sup>1</sup>.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Reproduire les prestations du RRQ/RPC et de la SV reçues autrement</li> <li>Voir <u>le cas du report des prestations du RRQ/RPC</u></li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comblent le manque à gagner dans l'épargne-retraite causé par le report du versement des prestations gouvernementales en retirant des sommes d'un REER ou d'un FERR</li> </ul>
<b>Comment puis-je garantir mon revenu de retraite?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les besoins de base (p. ex. logement, nourriture) doivent être comblés.</li> <li>Les prestations gouvernementales ne sont pas adéquates et peu de personnes bénéficient d'un régime à prestations déterminées.</li> <li>Le risque de longévité doit être pris en considération puisqu'il amplifie tous les autres risques.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Concept clé : <u>FPG dans un FERR</u></li> <li>Investir dans des produits qui génèrent un <u>revenu garanti à vie</u></li> <li>Établir un pourcentage approprié d'actifs dédiés aux besoins de base (jusqu'à 25 % des actifs)</li> <li>Envisager diverses options : rente à constitution immédiate, corentiers, prestations de décès, liquidité, indexation au taux d'inflation, etc.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li><u>Rente viagère</u></li> <li>Fonds de placement garanti (FPG) : Solutions FPG Sun Life – <u>série Revenu et contrat Avantage à vie FPG Sun Life</u></li> <li>Sources : instruments non enregistrés et enregistrés</li> </ul>
<b>Comment puis-je gérer les risques liés au marché et à l'inflation?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les dépenses liées au style de vie peuvent augmenter à la retraite en raison de l'inflation.</li> <li>L'épargne peut protéger contre l'inflation, mais les marchés peuvent être volatils.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Concept clé : <u>Stratégie de réserve de liquidités</u></li> <li>Mettre de côté une partie de l'épargne-retraite pour réduire l'exposition au marché</li> <li>Réduire au minimum le risque de baisse du marché et passer en revue chaque année la tolérance au risque</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li><u>Fonds communs de placement</u> de la Sun Life</li> <li>Conserver des liquidités pour mieux gérer les achats importants ou les dépenses imprévues</li> <li>Penser à reporter le versement des prestations du RRQ/RPC et possiblement de la SV puisqu'elles sont indexées à l'inflation</li> </ul>

<sup>1</sup> Décision relative au début des prestations du RPC : Risques et possibilités, Institut canadien des actuaires et Society of Actuaries, juillet 2020. Utilisation sous licence.

# Découvrez les besoins du Client

VOS CLIENTS VOUS DEMANDENT	FACTEURS À CONSIDÉRER	CONCEPT CLÉ	INSTRUMENT(S)
<p><b>Comment puis-je réduire l'impôt à payer sur mon revenu de retraite?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La composition d'impôt est essentielle.</li> <li>• L'impôt à payer à la retraite doit être réduit, mais pas aux frais de la succession. Tous les types de revenus passifs ne sont pas imposés de la même façon dans un compte non enregistré.</li> <li>• Déterminer si le revenu prend la forme d'intérêts, de dividendes de source canadienne, de gains en capital ou de revenu de source étrangère</li> <li>• Les retraits excédentaires entièrement imposables (p. ex. provenant d'un FERR/FRV) sont généralement plus avantageux dans des tranches d'imposition inférieures.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Concept clé : Liquidités provenant de <u>fonds de catégorie de société de la série T</u> et du remboursement de capital</li> <li>Tirer profit d'une tranche du revenu pleinement imposable</li> <li>Déterminer une <u>tranche d'imposition cible</u> pour le revenu en gérant les sources de revenus souples (p. ex. CELI, placements non enregistrés)</li> <li>Penser aux possibilités de fractionnement du revenu et aux crédits à réclamer, et faire attention aux crédits fondés sur le revenu (p. ex. SV ou crédits en raison de l'âge)</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Placements non enregistrés : <u>fonds communs de placement de catégorie de société</u></li> <li>• Les fonds de catégorie de société peuvent aider à réduire l'imposition du revenu de placement pour les portefeuilles non enregistrés.</li> <li>• Aider à atteindre une tranche d'imposition afin de réduire la possible récupération des crédits fondés sur le revenu</li> <li>• Envisager la possibilité que le Client puisse bénéficier du traitement fiscal prescrit applicable aux rentes viagères</li> </ul>
<p><b>Le risque lié à la transmission du patrimoine est-il pris en compte?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Un plan de retraite efficace comporte des coussins qui améliorent la souplesse.</li> <li>• La souplesse des ressources pour la retraite peut mener à une augmentation de la valeur du patrimoine.</li> <li>• L'optimisation de la retraite et la maximisation de la valeur du patrimoine vont de pair.</li> <li>• Les Clients peuvent éprouver des inquiétudes à l'idée de laisser un</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Passer en revue les risques liés à la transmission du patrimoine</li> <li>Penser à ce qui suit : dynamique familiale, répartition des actifs, impôt sur la succession, frais d'homologation, frais de règlement de la succession, moment opportun de la distribution des actifs, objectifs de dons de bienfaisance, etc.</li> <li>Coordonner les documents de transmission du patrimoine (testament, comptes conjoints, fiducies, comptes enregistrés et désignation de bénéficiaires, assurance, procuration, etc.)</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FPG</li> <li>• <u>Solutions FPG Sun Life – série Succession</u></li> <li>• Garantie au décès de 100 %, immobilisation de l'augmentation de la valeur de marché grâce à des réinitialisations annuelles jusqu'à l'âge de 80 ans, amélioration de la protection contre les créanciers, possibilité de réduire le risque lié à la transmission du patrimoine et d'assurer un transfert</li> </ul>

# Découvrez les besoins du Client



	<p>héritage lorsque la dynamique familiale est complexe.</p>	<p>IV. Des solutions de placement fondées sur l'assurance permettent de transférer plus rapidement les actifs aux bénéficiaires désignés sans passer par l'étape de l'homologation.</p> <p>V. Concept clé : Penser aux produits (FPG, CPG assurance) qui offrent une <u>option de règlement sous forme de rente</u></p>	<p>simple et en temps opportun des avoirs aux bénéficiaires</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Éviter les frais et les retards occasionnés par l'homologation et le règlement de la succession</li> <li>• Option de règlement sous forme de rente – offerte avec les FPG Sun Life et, à partir du 7 décembre 2020, avec les CPG assurance</li> </ul>
--	--	---	--

Rentes	CPG	FPG	Portefeuilles FNB tactiques	Fonds communs de placement
--------	-----	-----	-----------------------------	----------------------------

Les questions que vous posent les Clients vous donnent un aperçu de leurs besoins uniques et attirent votre attention sur les risques à la retraite, y compris les risques liés au marché, à l'inflation, à la mortalité, à la santé, au taux de retrait, à la succession, à la transmission du patrimoine, aux placements, à l'imposition et à la longévité. Concentrez-vous d'abord sur les besoins principaux, puis allez plus loin en proposant des options et en offrant de la souplesse. Assurez-vous de toujours poser la question : « Et si? ».

N'oubliez pas que les Placements mondiaux Sun Life cherchent à offrir aux Canadiens des solutions qui couvrent les multiples dimensions du risque à l'étape de désaccumulation.

## RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Les données du rapport intitulé Décision relative au début des prestations du RPC : Risques et possibilités, Institut canadien des actuaires et Society of Actuaries, juillet 2020 ont été utilisés sous licence.

Les placements dans des fonds communs de placement peuvent donner lieu à des frais de courtage, à des commissions de suivi, à des frais de gestion et à d'autres frais. Veuillez lire le prospectus avant de faire un placement. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement antérieur ne constitue pas une indication de leur rendement futur. Les produits FPG Sun Life sont des contrats individuels de rente à capital variable établis par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, membre du groupe Sun Life. Toute somme affectée à un fonds distinct est investie aux risques du propriétaire du contrat et sa valeur peut augmenter ou diminuer.

Ce document est fourni à titre indicatif seulement. Il ne doit en aucun cas tenir lieu de conseils particuliers d'ordre financier, fiscal, comptable ou juridique ni en matière de placement. Il ne doit pas être considéré comme une source d'information à cet égard et ne constitue pas une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières. Le contenu de ce document provient de sources jugées fiables, mais aucune garantie expresse ou implicite n'est donnée quant à son caractère opportun ou à son exactitude. Placements mondiaux Sun Life se dégage de toute responsabilité liée aux pertes que peuvent entraîner les stratégies contenues dans le présent document.

Placements mondiaux Sun Life est le nom commercial de Gestion d'actifs PMSL inc., de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et de la Fiducie de la Financière Sun Life inc.

Gestion d'actifs PMSL inc. est le gestionnaire des fonds communs de placement de la Sun Life, des Solutions gérées Granite Sun Life et des Mandats privés de placement Sun Life. La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie est l'émetteur des contrats d'assurance garantie, y compris des rentes à provision cumulative (CPG assurance), des rentes à constitution immédiate et des contrats individuels de rente à capital variable (FPG Sun Life). La Fiducie de la Financière Sun Life inc. est l'émetteur des CPG Max Sun Life et des certificats de placement garanti.

© Gestion d'actifs PMSL inc., la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et leurs concédants de licence, 2020. Gestion d'actifs PMSL inc. et la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie sont membres du groupe Sun Life. Tous droits réservés.