

TECHNIQUES AVANCÉES DE PLANIFICATION DU REVENU DE RETRAITE 2020

ÉTUDE DE CAS

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Préparation en vue de l'atelier

Nous nous servirons de la présente étude de cas tout au long de l'atelier. Veuillez donc la passer en revue à l'avance.

Le couple peut générer un revenu de plusieurs façons. Il n'y a donc pas qu'une seule solution. Nous examinerons les étapes de l'élaboration d'un plan de revenu de retraite pour les Clients.

Supposons que Ken et Shirley ont accepté de regrouper leurs actifs et de faire affaire avec vous.

Les cas traités sont hypothétiques et ne constituent pas des scénarios de Clients réels. La situation de chaque Client du point de vue du revenu et de l'impôt est unique et pourrait comporter des aspects dont la complexité dépasse la portée de l'information indiquée dans le présent document.

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Étude de cas | Ken and Shirley Waters

Ken (62 ans) a pris sa retraite il y a deux ans, et Shirley (61 ans) l'a prise à 55 ans.

Ken a pris sa retraite à 60 ans après qu'un concurrent de taille eut acheté l'entreprise pour laquelle il travaillait. La convention d'achat prévoyait une indemnité d'incitation à la retraite pour les employés les plus anciens. Ken s'est prévalu de cette offre. Une partie du montant a été déposée comme allocation de retraite dans un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) autogéré auprès de ABC Financial. Sa valeur actuelle est de 82 000 \$. Le solde de l'indemnité de départ a été échelonné sur deux ans et a été suffisant, combiné au revenu de retraite de Shirley, pour que ni Ken ni Shirley n'aient à utiliser leurs actifs personnels ou les prestations de l'État.

L'employeur de Ken offrait aussi un régime de retraite à cotisations déterminées (RRCD). À la fin de son emploi, Ken a transféré le montant de sa rente (195 000 \$) dans un compte de retraite immobilisé (CRI) auprès de Superior Fund Co.

Il cotisait aussi au régime de participation différée aux bénéfices (RPDB) de l'entreprise. Il a transféré le solde de ce compte dans un REER auprès de LifeCo Inc., dont la valeur actuelle est de 250 000 \$.

Ken n'a pas commencé à puiser dans ses actifs personnels et ne reçoit pas encore les prestations de l'État. Il a décidé de reporter ces versements, car l'indemnité de départ et le revenu de retraite de Shirley étaient suffisants pour répondre à leurs besoins.

Shirley a pris sa retraite à 55 ans. Elle était vice-présidente des ventes pour une importante société internationale. En plus de bénéficier d'un régime d'avantages sociaux, elle cotisait au RRCD de son employeur. Le revenu annuel provenant cette rente est de 24 000 \$.

Son revenu de retraite prend la forme d'une rente réversible payable à 100 % au survivant, avec garantie au décès pendant 15 ans. Aucune indexation du revenu n'est prévue. Son revenu de retraite n'est pas considéré comme une rente intégrée; il ne sera donc pas réduit quand Shirley recevra les prestations du Régime de rentes du Québec/Régime de pensions du Canada (RRQ/RPC) ou de la Sécurité de la vieillesse (SV). Elle a aussi cotisé à un REER personnel auprès de ABC Financial, dont la valeur actuelle est de 156 000 \$.

Shirley a un compte non enregistré (à son nom) dont les fonds proviennent d'un héritage de sa mère. Sa valeur actuelle est de 216 000 \$.

De plus, Ken et Shirley ont des actifs en copropriété : des certificats de placement garanti (CPG) et deux fonds de revenu mensuel auprès de trois établissements financiers différents. Les intérêts et les distributions sur ces comptes sont réinvestis. Ils ont chacun un compte d'épargne libre d'impôt (CELI) qui est investi dans des CPG.

Durant leur vie active, Ken et Shirley ont cotisé au maximum au RRQ/RPC.

Ils n'ont pas de dettes et ne possèdent que leur résidence principale dont la valeur est estimée à 625 000 \$. Ils n'ont pas de couverture de frais médicaux qu'ils peuvent conserver à la retraite. Ils sont en bonne santé et n'ont pas d'assurance-vie ni d'assurance-santé.

La famille est importante pour eux. Ils passent beaucoup de temps avec leurs deux enfants adultes, Allison (mariée à Sean) et Dillon (marié à Jill), et leurs trois petits-enfants. Tout le monde vit dans la même province.

Même si Ken et Shirley ont des actifs auprès de différents établissements financiers, ils ont surtout fait affaire avec un conseiller de ABC Financial qui vient de prendre sa retraite. Ils ne sont pas très à l'aise avec le nouveau conseiller qui leur a été attribué. Néanmoins, ils ont besoin de conseils, car l'argent de l'indemnité de départ est épuisé et ils doivent commencer à penser à tirer un revenu de leurs actifs personnels.

Les cas traités sont hypothétiques et ne constituent pas des scénarios de Clients réels. La situation de chaque Client du point de vue du revenu et de l'impôt est unique et pourrait comporter des aspects dont la complexité dépasse la portée de l'information indiquée dans le présent document.

Priorités

Sécurité du revenu

S'assurer d'avoir un revenu de retraite à vie

1 2 3 4 5 6 7 8 9 **10**

Utilisation des immobilisations

Prêt à réduire la valeur de ses actifs pour générer un revenu

1 2 3 4 5 6 **7** 8 9 10

Maximisation du revenu dès maintenant

Utiliser tous ses actifs pour générer un revenu le plus élevé possible dès maintenant

1 2 3 4 **5** 6 7 8 9 10

Gestion des risques de maladie

Minimiser l'utilisation de ses actifs personnels pour payer les soins médicaux

1 2 3 4 5 6 7 **8** 9 10

Gestion de l'inflation

Faire croître son revenu pour maintenir son pouvoir d'achat

1 2 3 4 5 6 **7** 8 9 10

Réduction de l'impôt

Explorer des stratégies pour payer moins d'impôt sur le revenu

1 2 3 4 5 6 7 8 **9** 10

Transmission du patrimoine

Léguer des actifs à la famille, et non de l'impôt à payer

1 2 3 4 5 6 7 8 **9** 10

Les cas traités sont hypothétiques et ne constituent pas des scénarios de Clients réels. La situation de chaque Client du point de vue du revenu et de l'impôt est unique et pourrait comporter des aspects dont la complexité dépasse la portée de l'information indiquée dans le présent document.

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Actifs et rentrées d'argent

Voici les actifs productifs de revenus et les rentrées d'argent de Ken et Shirley :

Ken			
Actif	Établissement financier	Valeur	Revenu annuel
Rente	CPP if started today (78.4% of max)		10 272 \$
	OAS at 65 (estimated)		7 608 \$
CRI	Superior FundCo (50 % actions/50 % titres à revenu fixe) (rev. mens. max. à 62 ans = 1 130 \$)	195 000 \$	
REER	LifeCo Inc. (portefeuille équilibré : 60 % actions/40 % titres à revenu fixe)	250 000 \$	
	ABC Financial (fonds de revenu mensuel : 100 %)	82 000 \$	
Actifs en copropriété	XYZ Bank (fonds de revenu)	30 000 \$	1 240 \$
Comptes non enregistrés	AABC Financial (fonds de revenu)	42 000 \$	1 575 \$
	CPG (KLM Trustco)	28 000 \$	910 \$
CELI	CPG (KLM Trustco)	17 500 \$	

Shirley			
Actif	Établissement financier	Valeur	Revenu annuel
Rente	Prestations du RRQ/RPC si le versement commence aujourd'hui (71,2 % du maximum)		9 324 \$
	Versement des prestations de la SV à 65 ans (estimation)		7 962 \$
	RRPD		24 000 \$
REER	ABC Financial (portefeuille équilibré : 60 % actions/40 % titres à revenu fixe)	156 000 \$	
Compte non enregistré	ABC Financial (CPG échelonnés et un fonds d'obligations)	216 000 \$	4 300 \$
Actifs en copropriété	XYZ Bank (fonds de revenu)	30 000 \$	1 240 \$
Comptes non enregistrés	ABC Financial (fonds de revenu)	42 000 \$	1 575 \$
	CPG (KLM Trustco)	28 000 \$	910 \$
CELI	CPG (KLM Trustco)	26 600 \$	

Les cas traités sont hypothétiques et ne constituent pas des scénarios de Clients réels. La situation de chaque Client du point de vue du revenu et de l'impôt est unique et pourrait comporter des aspects dont la complexité dépasse la portée de l'information indiquée dans le présent document.

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Objectifs quant au style de vie

- Ken et Shirley sont satisfaits de leur résidence actuelle. Ils n'ont pas l'intention de déménager, ni maintenant ni dans un avenir proche.
- Ils veulent voyager davantage pendant l'hiver.
- Ils n'ont pas travaillé au cours des deux dernières années, mais sont ouverts à travailler comme consultants dans l'avenir. Ils font du bénévolat auprès de la Société canadienne du cancer.
- Ils font régulièrement de l'exercice pour rester en santé.
- Une de leurs préoccupations est le temps, l'attention et l'argent qu'ils consacrent aux enfants d'Allison et de Sean. Dillon et Jill n'ont pas d'enfants. Même si personne ne s'est plaint, Ken et Shirley estiment qu'ils ne traitent pas leurs deux enfants équitablement.

Objectif de revenu

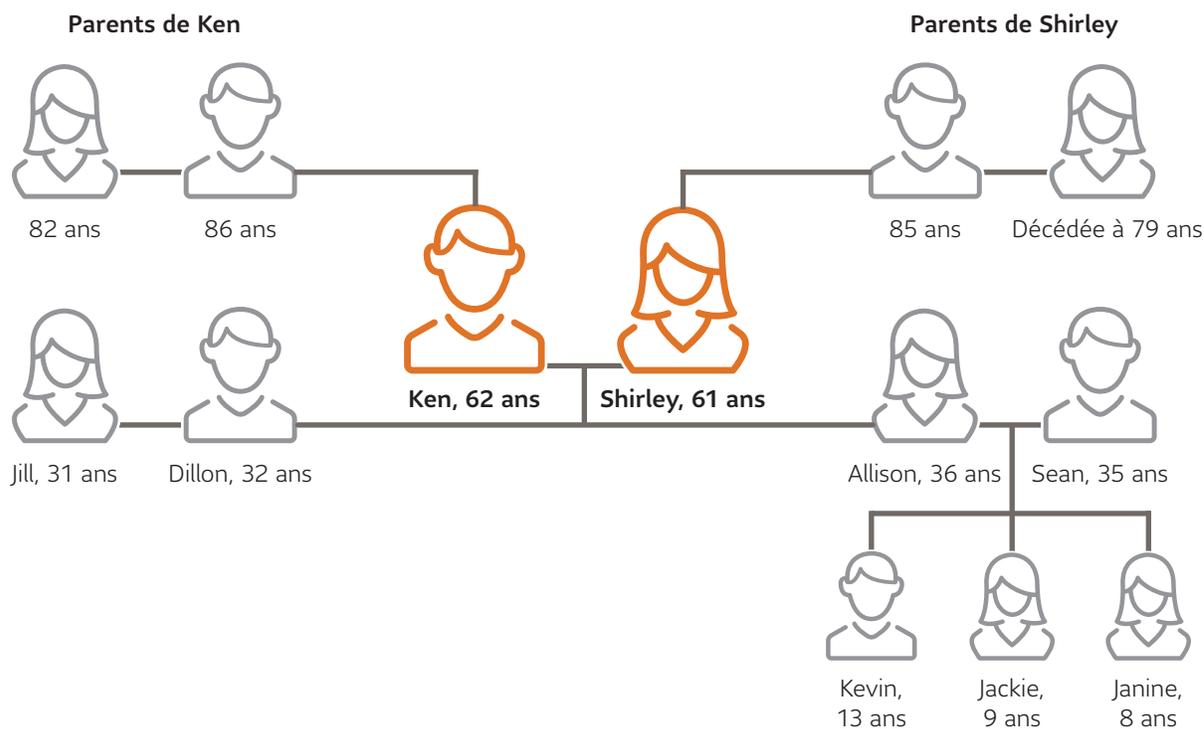
Après avoir passé en revue leur budget des dépenses prévues, Ken et Shirley ont calculé que leur revenu cible après impôt est de 6 500 \$ par mois : 4 000 \$ pour les besoins de base et 2 500 \$ pour les dépenses supplémentaires, comme aller dans le Sud pendant l'hiver. Lors de votre première rencontre avec eux, ils se sont montrés ouverts à évaluer toute suggestion d'assurance-santé personnelle et d'assurance soins de longue durée (ASLD).

S'ils souscrivaient ces assurances, ils les payeraient sur une base annuelle avec l'argent de leurs comptes non enregistrés. Ces montants ne sont pas pris en compte dans leur revenu mensuel cible.

Dans leur province de résidence, il faut environ 48 000 \$ de revenu entièrement imposable pour générer des rentrées d'argent après impôt de 39 000 \$ (3 250 \$ par mois), et ce, pour chacun d'eux.

Un des facteurs importants dont il faut tenir compte est leur profil d'investisseur qui suggère une répartition d'actifs d'environ 60 % d'actions et 40 % de titres à revenu fixe.

La famille Waters



Les cas traités sont hypothétiques et ne constituent pas des scénarios de Clients réels. La situation de chaque Client du point de vue du revenu et de l'impôt est unique et pourrait comporter des aspects dont la complexité dépasse la portée de l'information indiquée dans le présent document.

Le nouveau conseiller de ABC Financial a suggéré la stratégie suivante à Ken et Shirley pour générer le revenu dont ils ont besoin :

- Reporter l'utilisation des prestations du RRQ/RPC jusqu'à 65 ans.
- Reporter l'utilisation des prestations de la SV jusqu'à 70 ans.
- Reporter l'utilisation de leurs régimes enregistrés le plus longtemps possible pour permettre à ceux-ci de croître à l'abri de l'impôt.
- Utiliser leurs placements non enregistrés pour générer un revenu au cours des prochaines années et laisser fructifier les fonds de leurs comptes enregistrés. Faire des retraits essentiellement à partir du compte non enregistré de Shirley.
- Prévoir l'indexation complète de leur revenu durant leur retraite pour conserver leur pouvoir d'achat.

Ken and Shirley mentioned some of their concerns and objectives to a close friend who also happens to be a client of yours. They've arranged to meet with you to discuss what they're looking for and, having learned more about the kind of work you do, have asked you to review their situation with them.

Élaboration d'un plan complet de revenu de retraite

Au programme

- Présentation du marché du revenu de retraite
- Considérations fiscales : La base d'un plan de revenu de retraite
- Étude de cas : Élaboration d'un plan de revenu de retraite en six étapes

Objectifs d'apprentissage

- Approfondir votre connaissance des éléments nécessaires à l'élaboration d'un plan complet de revenu de retraite (imposition, étalement du revenu, etc.)
- Mettre en place un processus réutilisable de planification du revenu de retraite qui vous aidera à fidéliser les Clients actuels et à attirer des Clients potentiels
- Cerner les stratégies qui permettront de trouver des sources de revenu fiscalement avantageuses tout au long de la retraite

RÉSERVÉ AUX CONSEILLERS

Les cas traités sont hypothétiques et ne constituent pas des scénarios de Clients réels. La situation de chaque Client du point de vue du revenu et de l'impôt est unique et pourrait comporter des aspects dont la complexité dépasse la portée de l'information indiquée dans le présent document. Les cas traités sont hypothétiques et fournis à titre indicatif seulement. Les cas traités tiennent compte de certains facteurs pertinents ou appliquent certaines hypothèses pour tirer des conclusions considérées comme appropriées dans la situation, mais ne visent pas à représenter des scénarios personnels de Clients réels du conseiller. Avant de prendre une décision ou de passer à l'action, le conseiller doit effectuer un examen approfondi de la situation particulière du Client. La situation de chaque Client du point de vue du revenu et de l'impôt est unique et pourrait comporter des aspects dont la complexité dépasse la portée de l'information indiquée dans le présent document.

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.



@SLGI_Canada



1-877-344-1434



placementsmondiauxsunlife.com



Placements mondiaux
Sun Life

© 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.

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.