

Comment la planification du style de vie à la retraite peut contribuer à faire croître votre entreprise

Nous savons tous que le secteur des services-conseils financiers est très concurrentiel. Il est difficile de se distinguer efficacement de la concurrence et d'attirer de nouveaux clients.

Nous savons tous que le secteur des services-conseils financiers est très concurrentiel. Il est difficile de se distinguer efficacement de la concurrence et d'attirer de nouveaux clients. c

À mesure que la concurrence s'intensifie, la technologie transforme l'industrie de la gestion de patrimoine. Cela permet de rationaliser et d'accélérer les tâches courantes que les conseillers accomplissent, ce qui libère du temps pour des activités plus stratégiques et à valeur ajoutée.

La technologie permet également aux conseillers d'accéder à de vastes quantités de données et de les analyser rapidement et avec précision. Par exemple, les outils alimentés par l'intelligence artificielle peuvent traiter et interpréter des données provenant de nombreuses sources. Ces données fournissent aux conseillers des renseignements précieux pour prendre des décisions et faire des recommandations de placement.

Toutefois, à mesure que la technologie prend de plus en plus de place dans l'industrie de la gestion de patrimoine, les conseillers doivent être plus actifs.

Bien que la technologie offre de nombreux avantages, elle change aussi le rôle du conseiller. Le contact humain, l'expertise et l'empathie des conseillers deviennent de plus en plus importants.

Les clients veulent plus que des chiffres. Ils veulent être guidés tout au long des grands événements de leur vie, surtout pour la retraite.

Le nombre de personnes qui approchent de la retraite ou qui ont récemment pris leur retraite n'a jamais été aussi élevé. Selon une étude menée par Edward Jones, 31 % des retraités ont de la difficulté à trouver leur raison d'être à la retraite. « La principale difficulté concerne la façon d'utiliser son temps. Auparavant très occupés, ils disposent maintenant de beaucoup de temps libre. Toutefois, cette transition peut s'avérer ardue. »¹

L'image traditionnelle de la retraite qui présente une vie idyllique de loisir fait croire aux gens que leur nouvelle vie se déroulera comme par magie. Lorsque ce n'est pas le cas, ils perdent leurs illusions. Comme les conseillers sont déjà une source fiable d'information sur la retraite, ils sont bien placés pour offrir des conseils sur l'aspect non financier de celle-ci.

Il s'agit pour eux d'une occasion unique. Ajouter la planification du style de vie à votre service de planification de la retraite constitue un élément essentiel qui est peu offert. C'est une excellente occasion de vous démarquer.

La planification du style de vie à la retraite peut aider vos clients à créer une vision et un plan d'action pour les aspects non financiers de leur vie. Cela les aide à décider comment ils veulent investir le précieux actif que représente leur temps.

¹ Edward Jones, « Les quatre piliers de la nouvelle retraite », 2021.

Huit éléments clés pour aider vos clients à planifier leur style de vie à la retraite

- 1. L'aspect professionnel :** Incluez-vous un travail rémunéré dans ce chapitre? Si oui, à quoi ressemblera-t-il et combien de temps voulez-vous y consacrer?
- 2. Votre relation de couple :** Que ferez-vous pour la maintenir forte et dynamique?
- 3. La famille et les amis :** Comment allez-vous soutenir ceux qui sont importants pour vous?
- 4. La générosité :** Comment investirez-vous votre temps, votre talent ou vos ressources pour aider les autres?
- 5. La santé et le vieillissement :** Que ferez-vous pour maintenir votre santé à la retraite?
- 6. Le perfectionnement de soi :** Comment continuerez-vous d'évoluer en tant que personne?
- 7. Les loisirs :** À quels passe-temps ou à quelles activités aimeriez-vous vous adonner?
- 8. Le bien-être émotionnel et spirituel :** Que ferez-vous pour améliorer votre bien-être général?

Ces étapes aideront vos clients à envisager leur nouvelle vie et à sentir que cette vision est réalisable.

Cela ne veut pas dire que vous devez être un coach en style de vie. Vous n'avez pas à aider vos clients à créer le plan. Votre travail consiste à les aider à comprendre l'importance d'en avoir un et à leur indiquer les ressources nécessaires pour le créer.

Voici quelques options pouvant aider à créer un plan relatif au style de vie à la retraite :

- **Le faire soi-même :** Il y a de nombreux livres utiles que vous pouvez recommander. L'un d'eux est Your Happiness Portfolio® for Retirement: It's Not About the Money (disponible en anglais seulement). Il est conçu comme un mode d'emploi et ne traite pas des questions portant sur l'aspect financier de la retraite. C'est à vous d'y répondre.
- **Ateliers :** De nombreux centres d'apprentissage pour adultes offrent des cours pour aider les gens à concevoir leur nouvelle vie.
- **Travailler avec un expert :** L'accompagnement en vue de la retraite est un service émergent.

C'est une chose de créer un plan relatif au style de vie à la retraite, mais c'en est une autre de le mettre en œuvre. Vous pouvez être d'une grande aide dans les deux cas. À titre de conseiller, vous pouvez être le partenaire de responsabilisation des clients. Cela peut facilement être intégré à vos examens périodiques.

En incluant la planification du style de vie à la retraite, vous différenciez votre pratique en offrant quelque chose que les gens recherchent. Cela approfondira votre relation avec les clients actuels et aidera à en attirer de nouveaux.

Vous souhaitez obtenir plus de ressources? Consultez notre [Centre sur la retraite](#).



Communiquez avec votre représentant, Placements mondiaux Sun Life pour en savoir plus sur la planification du style de vie à la retraite.

Le contenu de cet article est fourni à titre informatif uniquement. Il ne doit en aucun cas tenir lieu de conseils professionnels, financiers, fiscaux, juridiques ou comptables ni en matière d'assurance et de placement, ou se substituer à de tels conseils. 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. Vous devriez toujours consulter un conseiller ou un fiscaliste avant de recourir à une stratégie tirée du présent article pour vous assurer que tous les éléments de votre situation personnelle sont pris en considération au moment d'élaborer votre plan financier. Le contenu de cet article provient de sources jugées fiables, mais aucune garantie expresse ou implicite n'est donnée quant à son caractère opportun ou à son exactitude. Gestion d'actifs PMSL inc. se dégage de toute responsabilité liée aux pertes que peuvent entraîner les stratégies contenues dans le présent article.

Gestion d'actifs PMSL inc. est le gestionnaire des fonds communs de placement de la Sun Life. Les placements dans les fonds communs de placement peuvent donner lieu à des courtages, à des commissions de suivi, à des frais de gestion et à d'autres frais. Veuillez consulter le prospectus du fonds. 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.

Placements mondiaux Sun Life est un 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., toutes des sociétés membres du groupe Sun Life.

© Gestion d'actifs PMSL inc., la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie et leurs concédants de licence, 2023. Tous droits réservés.