

## Faire croître vos affaires en gestion de patrimoine

# PLACEMENTS | Rentes viagères\*

Faites croître vos affaires en gestion de patrimoine et aidez les clients à toucher un revenu fiable à la retraite

## Pourquoi les rentes viagères?

Une rente viagère est comme un contrat d'assurance-vie à rebours. Dans le cas d'un contrat d'assurance-vie, le client s'engage à payer des primes d'assurance à un assureur, qui verse une somme forfaitaire au décès. Avec une rente, la compagnie d'assurance s'engage à verser des paiements de revenu en échange d'une somme forfaitaire fournie à l'avance par le client.

De tous les produits offerts, ce sont les rentes viagères qui génèrent le plus important revenu viager garanti, ce qui fait d'elles un outil puissant de planification de la retraite. Elles servent de fondation à un plan de retraite en aidant à couvrir les dépenses de base.

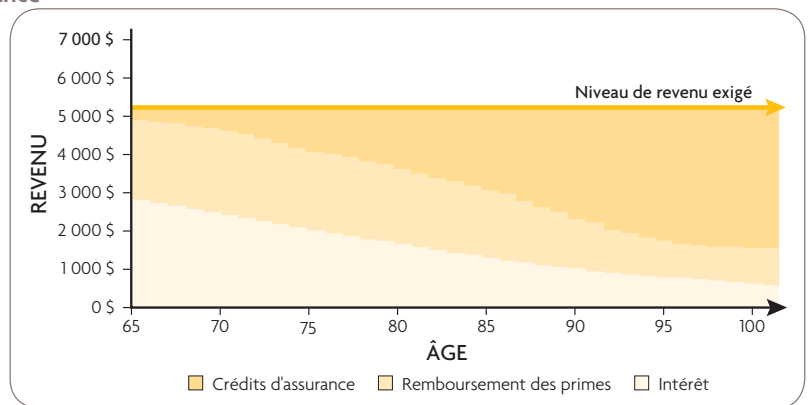
## Avantages clés des rentes viagères

- **Revenu viager garanti le plus élevé grâce aux crédits d'assurance**

Des études montrent qu'il est possible de prédire combien de personnes d'un groupe survivront chaque année. C'est le nombre prévisible de décès annuels qui permet à une compagnie d'assurance de prendre le risque de garantir un revenu à vie.

Pendant que de nouvelles rentes sont souscrites et que des paiements de revenu sont versés au titre de contrats existants, certaines personnes meurent avant d'avoir atteint leur espérance de vie. Leur argent demeure auprès de la compagnie d'assurance pour fournir un revenu aux propriétaires de contrat qui dépassent leur espérance de vie.

L'exemple ci-dessous montre les trois composantes qui déterminent chaque paiement de rente : l'intérêt, le remboursement des primes et les crédits d'assurance. Un homme de 65 ans investit 100 000 \$ dans une rente viagère enregistrée et reçoit un revenu après impôt garanti de 5 385 \$ chaque année, lequel provient à 38 % des crédits d'assurance, pour le reste de sa vie!

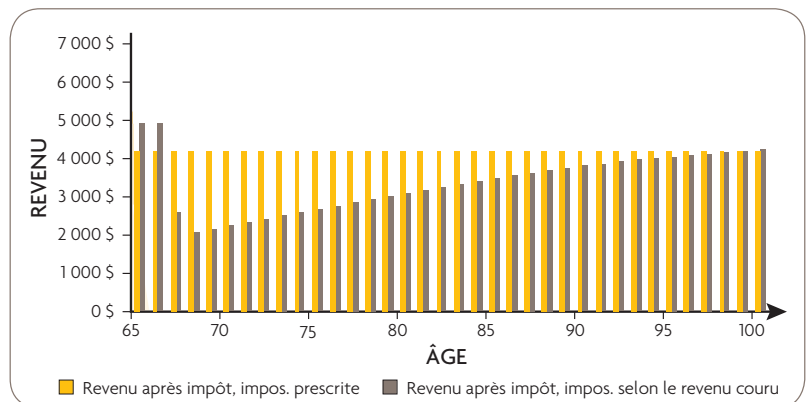


Dans ce graphique, on suppose : rente viagère enregistrée de 100 000 \$, homme célibataire de 65 ans, période garantie de 10 ans sans indexation et taux d'intérêt du 22 juin 2012. Cela produit un revenu annuel de 6 298 \$, ce qui, après impôt, donne un montant de 5 385 \$, selon un taux d'imposition brut de 14,5 %.

- **Traitement fiscal préférentiel grâce à l'imposition prescrite (pour les fonds non enregistrés)**

Les revenus d'intérêts provenant de placements non enregistrés sont normalement imposables. Dans le cadre de l'imposition selon le revenu couru, l'intérêt est imposable l'année où il est produit. Par contre, avec l'imposition prescrite, l'imposition est répartie uniformément sur la durée du contrat, ce qui constitue un avantage propre aux rentes viagères.

L'intérêt produit sur les rentes viagères étant plus élevé dans les premières années, l'utilisation de l'imposition selon le revenu couru signifie que le revenu après impôt tend à être moins élevé dans les premières années en raison du revenu imposable plus élevé. Avec l'imposition prescrite, l'intérêt produit est réparti uniformément, ce qui se traduit par un revenu imposable moins élevé dans les premières années (revenu après impôt plus élevé) et en un revenu après impôt stable durant la retraite.



\* Les rentes sont des produits d'assurance-vie établis par la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie. Placements mondiaux Sun Life (Canada) inc. n'établit ni ne distribue de rentes.

# Approcher les clients

## 1. SE PRÉPARER

Avant de rencontrer un client pour discuter des rentes viagères, préparez-vous en utilisant cette liste de ressources :

- ✓ **Surmonter les objections liées à la rente à constitution immédiate (820-3865) :** Aidez les clients à comprendre les avantages d'une rente viagère en surmontant les objections courantes.
- ✓ **Étude de cas «Voici Armand» (820-3863) :** Ce document décrit comment une rente viagère a aidé une personne retraitée depuis peu à toucher un revenu viager garanti.
- ✓ **Démonstration du revenu à long terme :** Démontrez les avantages d'une rente viagère au moyen de cet outil.
- ✓ **Équipe de vente de Placements MONDIAUX Sun Life :** Accédez au soutien précieux de notre équipe de vente. Communiquez dès aujourd'hui avec votre directeur, ventes de produits de gestion de patrimoine.

## 2. DÉCOUVRIR

- ✓ Découvrez les occasions de vendre une rente viagère que présente votre bloc d'affaires.
  - 75 % de la cohorte précoce des baby-boomers veut toucher un certain revenu garanti à la retraite.<sup>+</sup>
  - Les personnes de 65 ans ont, en moyenne, un actif de 158 000 \$ à investir.\*
- ✓ Ciblez les clients potentiels qui approchent de la retraite ou qui sont à la retraite. N'oubliez pas les clients déjà dans votre bloc d'affaires qui ont entre 55 et 75 ans.
  - Les rentes viagères sont idéales pour les clients qui veulent un revenu garanti pour couvrir leurs dépenses de base durant la retraite.
  - Les rentes indexées sont idéales pour les clients qui veulent conserver leur pouvoir d'achat et se protéger de l'inflation avec un revenu qui augmente automatiquement.

- ✓ Produisez la liste des clients qui répondent aux critères ci-dessus et utilisez-la comme liste de contacts pour faire vos appels et fixer des rendez-vous.

## 3. RENSEIGNER

- ✓ Renseignez les clients sur les avantages qu'offre une rente viagère.
- ✓ Utilisez l'étude de cas «Voici Armand» pour vous appuyer dans votre discussion.
- ✓ Présentez Mon café-retraite comme source de renseignements pour la retraite (calculatrices de revenu, études de cas et plus encore).

## 4. MONTRER

- ✓ Montrez comment atteindre l'équilibre entre longévité et liquidités dans un portefeuille grâce à une rente viagère.
- ✓ Utilisez la Démonstration du revenu à long terme pour vous appuyer dans votre discussion.

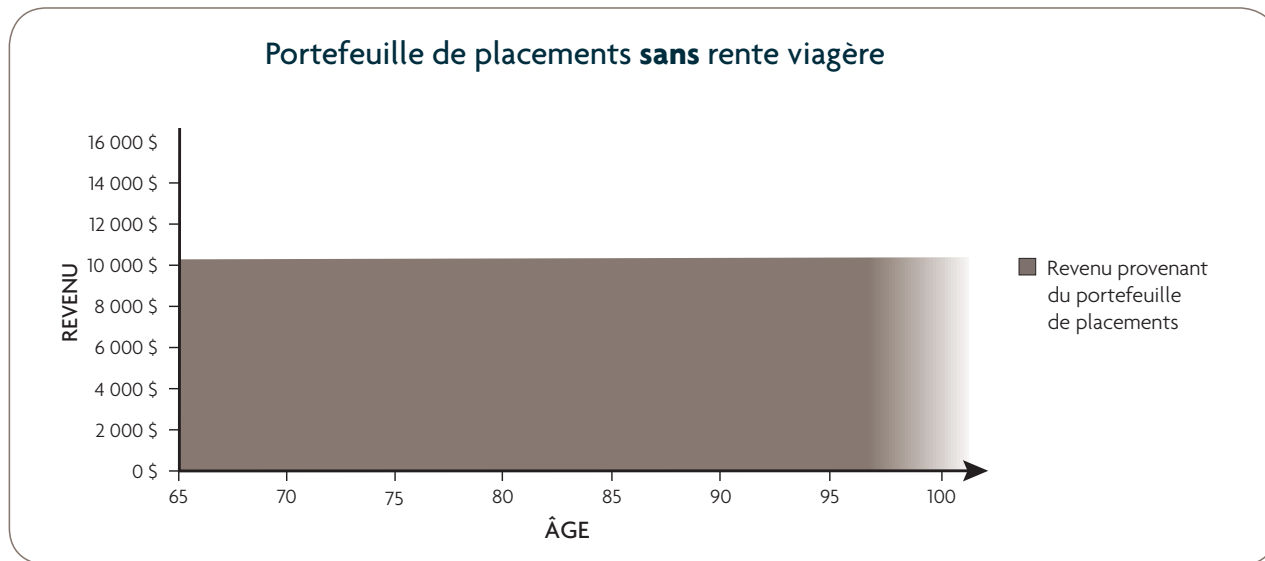
## Considérez ce qui suit comme point de départ pour appliquer le concept :

- ✓ En règle générale, les rentes viagères ne représentent qu'une partie du portefeuille de retraite d'un client.
- ✓ Calculez les dépenses de base requises à la retraite et soustrayez les sommes que le client peut s'attendre à recevoir, comme les prestations du Régime des rentes du Québec (RRQ)/Régime de pensions du Canada (RPC), celles de la Sécurité de la vieillesse (SV) et celles d'un régime de retraite à prestations déterminées (RRPD). Cela vous aidera à déterminer la somme à affecter à une rente viagère. Utilisez la rente pour qu'elle contribue à couvrir le reste des dépenses de base du client.

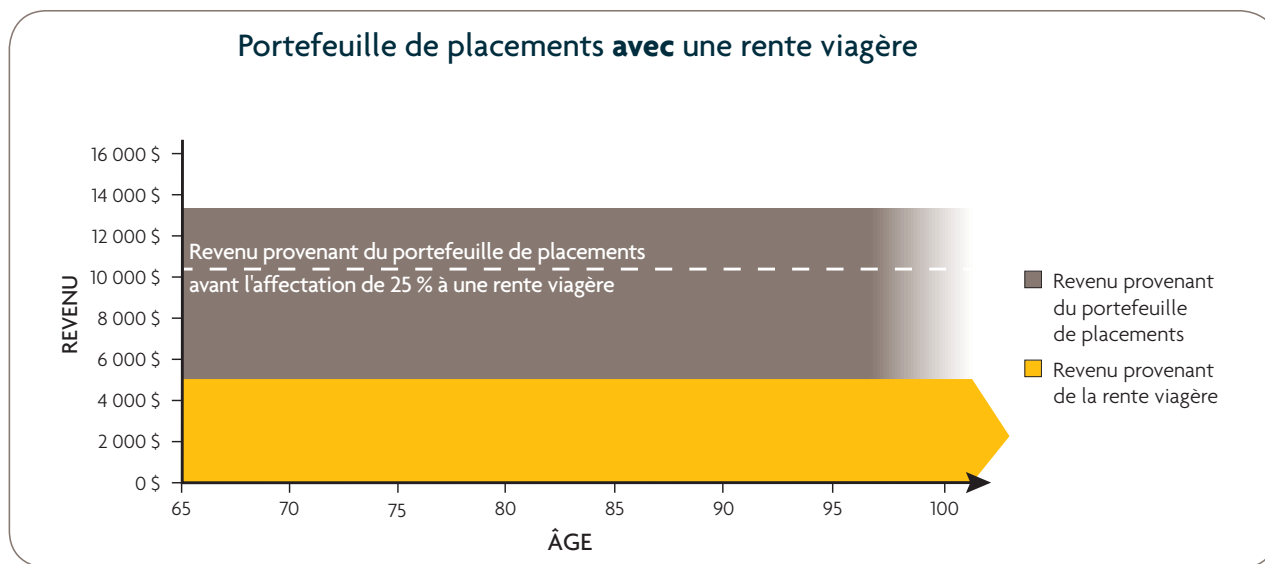
<sup>+</sup> Indice canadien de report de la retraite Sun Life, 2012.

\* Household Balance Sheet, Investor Economics, 2012.

Prenons l'exemple ci-dessous. En affectant 25 % du portefeuille de placements à une rente viagère, le revenu augmente d'un peu plus de 2 820 \$ par année.



Dans ce graphique, on suppose un portefeuille enregistré de 400 000 \$ composé de 40 % d'actions et de 60 % de titres à revenu fixe. Les actions sont réparties de la façon suivante : 22 % dans des fonds d'actions canadiennes, 10 % dans des fonds d'actions américaines et 8 % dans des fonds d'actions internationales. Les titres à revenu fixe sont répartis comme suit : 24 % dans un fonds du marché monétaire américain, 27 % dans des fonds à revenu fixe à court terme canadiens et 9 % dans des fonds à revenu fixe mondiaux. Le rendement net moyen du portefeuille est de 4,7 % avec un RFG moyen de 1,7 %. On suppose un taux annuel durable de 3 % pour les retraits pendant une période de 31 ans et les résultats sont fondés sur des simulations qui tiennent compte des rendements antérieurs d'une période de 24 ans. Selon ces simulations, il est fort probable que le portefeuille puisse durer au moins 31 ans. Le montant retiré chaque année du portefeuille s'élève à 12 000 \$, ce qui, après impôt, donne un montant de 10 260 \$, en supposant un taux d'imposition moyen de 14,5 %. L'exemple ne tient pas compte des montants minimums relatifs aux FERR.



Dans ce graphique, on suppose un portefeuille enregistré de 400 000 \$, où 300 000 \$ de l'actif sont répartis comme suit : 40 % en actions et 60 % en titres à revenu fixe. Les actions sont réparties de la façon suivante : 22 % dans des fonds d'actions canadiennes, 10 % dans des fonds d'actions américaines et 8 % dans des fonds d'actions internationales. Les titres à revenu fixe sont répartis comme suit : 24 % dans un fonds du marché monétaire américain, 27 % dans des fonds à revenu fixe à court terme canadiens et 9 % dans des fonds à revenu fixe mondiaux. Le rendement net moyen du portefeuille est de 4,7 % avec un RFG moyen de 1,7 %. On suppose un taux annuel durable de 3 % pour les retraits pendant une période de 31 ans et les résultats sont fondés sur des simulations qui tiennent compte des rendements antérieurs d'une période de 24 ans. Selon ces simulations, il est fort probable que le portefeuille puisse durer au moins 31 ans. Le montant retiré chaque année du portefeuille s'élève à 9 000 \$, ce qui, après impôt, donne un montant de 7 695 \$, en supposant un taux d'imposition moyen de 14,5 %. Le reste du portefeuille enregistré, soit 100 000 \$, est affecté à une rente viagère. Dans l'exemple, on suppose ce qui suit : homme célibataire de 65 ans, période garantie de 10 ans sans indexation et taux d'intérêt du 22 juin 2012. Cela produit un revenu annuel brut de 6 298 \$, ou 5 385 \$ après impôt. L'exemple ne tient pas compte des montants minimums relatifs aux FERR.

