

Longue vie aux rentes!

À une époque où les Canadiens vivent plus longtemps, il est important que leurs revenus soient suffisants pour la durée de leur vie. Les risques d'épuiser l'actif associés à la longévité peuvent être éliminés avec un produit d'assurance, la rente viagère.

Les gens vivent plus longtemps : les progrès de la médecine et l'adoption de styles de vie plus sains portent l'espérance de vie à de nouveaux sommets. Par exemple, la probabilité qu'un homme âgé de 65 ans vive au-delà de 90 ans est de 33 %. Cette probabilité passe à 44 % pour une femme également âgée de 65 ans. Pour un couple, la probabilité que l'un des deux conjoints vive au-delà de 90 ans est de 63 %.

Table de mortalité 2000 de la Société des actuaires

Une rente est le seul véhicule pouvant garantir un revenu à vie. Si une compagnie d'assurance peut offrir une telle tranquillité d'esprit, c'est qu'elle regroupe le risque de mortalité de tous les titulaires de contrat. Le raisonnement sous-jacent est le suivant : certains titulaires n'atteindront pas l'espérance de vie normale et vont subventionner les rentes de ceux qui vivront plus longtemps. Ainsi, grâce au concept de mise en commun, une compagnie d'assurance peut obtenir un meilleur rendement sur ses placements et augmenter le montant de revenu qui en découle. C'est ce qu'on appelle le crédit de mortalité – un avantage que seules les rentes viagères peuvent offrir.

Les rentes offrent deux options de versement :

Versements garantis – où les versements sont effectués, que le rentier soit vivant ou non (comme avec une rente certaine).

Versements la vie durant – où les versements sont effectués tout le temps que le rentier est vivant (comme une rente viagère sur une seule tête).

Prenons, par exemple, quatre personnes qui souscrivent chacune une rente de 1 000 \$ et regardons ce qu'elles reçoivent en versements annuels, soit avec une rente viagère ou avec une rente certaine.

Modèle de comparaison d'un an

Rente certaine (versements garantis)

4 rentiers versent
1 000 \$ à une
compagnie
d'assurance

4 000 \$

+

5 % intérêt

=

4 200 \$
après un an

÷4

Compagnie
d'assurance
verse 1 050 \$ à
chaque rentier

Rente viagère sur une seule tête (versement à vie) (taux de survie prévu de 75 %)

4 rentiers versent
1 000 \$ à une
compagnie
d'assurance

4 000 \$

+

5 % intérêt

=

4 200 \$
après un an

÷3

Compagnie
d'assurance
verse 1 400 \$ à
chaque rentier

Cet exemple n'est qu'à titre explicatif et ne comprend pas les frais de gestion.

La valeur accrue des gains de mortalité

Savez-vous quel rendement votre client doit obtenir sur son investissement de plus que le taux de rente pour qu'il soit avantageux d'attendre avant de convertir à une rente?

Pour un homme âgé de 65 ans au moment de souscrire une rente, l'avantage de la mise en commun représente une augmentation de rendement de l'actif sous-jacent d'environ 1 % par année. Pour un homme de 80 ans, cela revient à près de 5 % par année.

Moshe A. Milevsky¹

La compagnie d'assurance part de l'hypothèse que trois personnes sur quatre seront encore vivantes à la fin de l'année. Que son hypothèse soit confirmée ou pas, elle versera 1 400 \$ à chaque rentier. Si trois personnes sont toujours vivantes à la fin de l'année, la compagnie d'assurance aura vu juste. Si les quatre personnes sont toujours vivantes, il en résulte une perte de 1 400 \$ en statistique de mortalité.

Ainsi, toutes choses étant égales, une rente viagère donnera toujours un revenu plus élevé qu'une rente avec versements garantis, en raison du crédit de mortalité.

Comme l'espérance de vie est plus élevée et que les gens courent le risque d'épuiser leur actif de leur vivant, les rentes sont la solution idéale.

Standard Life sait qu'il y a une demande pour des produits de rente innovateurs, et c'est la raison pour laquelle elle offre la Rente Performance – notre rente fondée sur le rendement des marchés – en plus de ses rentes traditionnelles. Pour vous donner un aperçu des taux d'espérance de vie actuels, veuillez consulter la Carte de référence en matière de mortalité-rentes.

¹ Moshe A. Milevsky est professeur de finance permanent à la Schulich School of Business de l'université York et directeur du Individual Finance and Insurance Decisions (IFID) Centre de l'institut Fields de Toronto.