



Des solutions de revenu efficaces

Aider à garantir l'avenir

Passer de l'épargne en prévision de la retraite aux dépenses à la retraite

Fonds de revenu enregistré et plans de retraits systématiques – fonds distincts et série privilégiée

Revenu garanti et durable – rentes immédiates

Revenu garanti avec potentiel de croissance – garantie de revenu viager



Les statistiques sont éloquentes :

En 2020, l'âge moyen d'environ 28 pour cent des ménages canadiens sera supérieur à 65 ans. De ce nombre, 824 000 ménages entreront dans le groupe d'âge de 65 à 74 ans au cours des 10 prochaines années, ce qui représente une augmentation de 50 pour cent relativement à 2011. Le nombre de ménages dont l'âge moyen est de 75 ans et plus augmentera de 477 000.

Le patrimoine financier des ménages dont les occupants sont âgés de 65 ans et plus doublera pour atteindre 2,1 billions de dollars en 2020. La valeur moyenne des ménages passera de 320 000 \$ à 447 000 \$.

Les entreprises n'offriront plus de régimes à prestations déterminées aux nouveaux employés, mais plutôt des structures à cotisations déterminées.

Les actifs de retraite détenus par les particuliers – FERR, REER, régime de retraite à cotisations déterminées – représenteront 55 pour cent des actifs de retraite en 2020, ce qui correspond à une hausse de 10 pour cent par rapport à 2010³.

Ces changements dans le paysage canadien entraînent une demande accrue pour des solutions de revenu.

Les Canadiens vivent plus longtemps.

Le Canadien moyen vivra jusqu'à 81 ans et le nombre de centenaires augmente rapidement¹; il était de 5 825 en 2011, soit 25,7 pour cent de plus qu'en 2006².

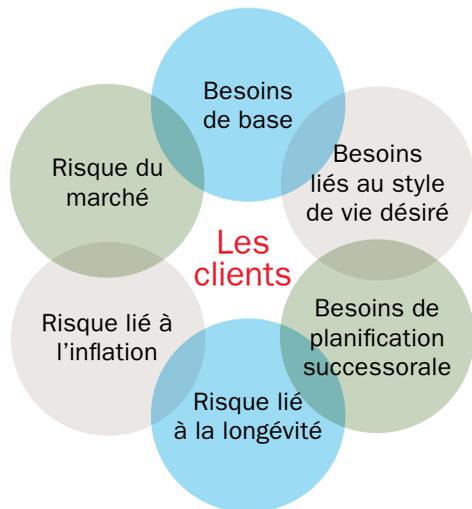
¹Statistique Canada – Espérance de vie : <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/102/cst01/health72a-fra.htm>

²Statistique Canada – Âge et population en 2011 : <http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/98-311-x/98-311-x2011001-fra.cfm>

³Les autres données et statistiques proviennent d'Investor Economics : mise à jour du rapport sur le bilan des ménages de 2011 (Household Balance Sheet) et prévisions révisées

81
100
93

Assurez-vous que les clients tiennent compte des éléments suivants lorsqu'ils planifient leur retraite :



Changement de cible : passer de l'épargne en prévision de la retraite aux dépenses à la retraite

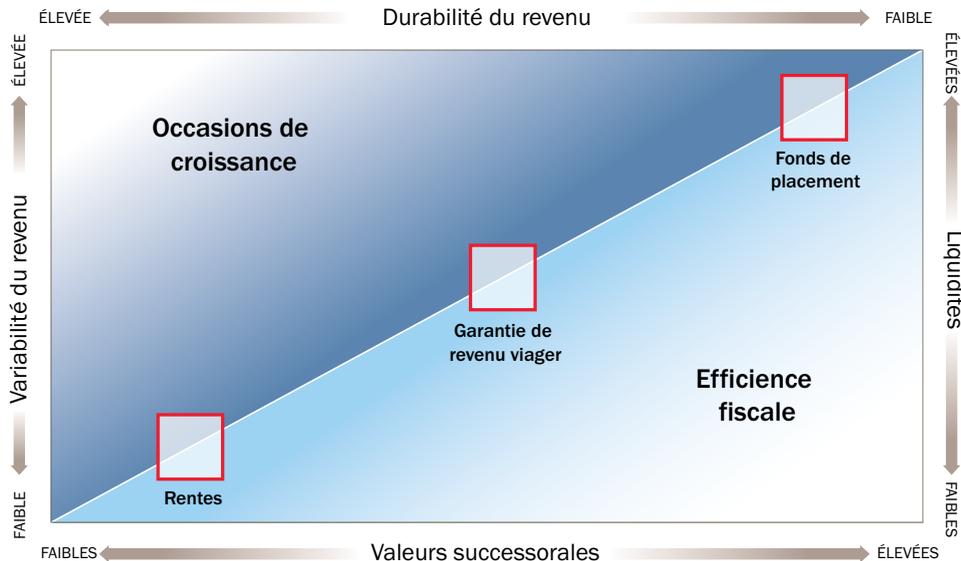
Besoins et désirs

Les programmes doivent permettre aux clients de disposer d'argent pour maintenir leur style de vie, et ce, jusqu'à 68, 86 ou 101 ans.

Le désir de faire croître le patrimoine et le revenu doit cadrer avec les besoins de revenu de base et les attentes en ce qui a trait à la transmission du patrimoine à la génération suivante.

L'élaboration d'un programme approprié exige que le client fasse des compromis entre ce qu'il désire et ce dont il a besoin.

Comment des produits ou une combinaison de produits peuvent-ils offrir la bonne solution?



Le graphique ci-dessus illustre les avantages propres à chaque produit. Plusieurs produits peuvent être combinés afin d'équilibrer les besoins et les désirs.

Déterminez les avantages qui cadrent avec les désirs et les besoins.

- Revenu durable
- Valeur de la succession
- Occasions de croissance
- Variabilité du revenu
- Liquidités

Vos connaissances et votre expertise seront essentielles pour associer les avantages des produits et des solutions aux besoins et aux désirs du client.

Faites ressortir les avantages offerts par différents produits et optez pour des solutions appropriées en conséquence.

Fonds de revenu et plans de retraits systématiques – fonds distincts et série privilégiée

Offrez aux clients
des occasions
de croissance tout
en protégeant la valeur
de leur succession.

Passer de l'épargne en prévision de la retraite aux dépenses à la retraite

Les investisseurs se tournent généralement vers des fonds de placement comme les fonds distincts pour constituer un patrimoine.

Lorsqu'ils ont besoin d'un revenu, bon nombre d'entre eux transforment ces placements en régimes productifs de revenus.

- Fonds enregistrés – régimes de revenu enregistrés (FRR, FRV, FRR1)
- Fonds non enregistrés – plans de retraits systématiques (PRS)

Ces types de régimes permettent aux investisseurs de conserver leurs placements dans des portefeuilles correspondant à leur tolérance au risque et offrant de nombreux avantages :

- Valeur de la succession
- Occasions de croissance
- Variabilité du revenu
- Liquidités

Les polices de fonds distincts aident à protéger les actifs

Les polices de fonds distincts de la Canada-Vie peuvent répondre aux besoins de revenu des clients grâce à des caractéristiques de protection uniques

Protection de la confidentialité

- Les actifs peuvent être laissés directement aux bénéficiaires désignés, sans faire partie de la succession.

Protection du patrimoine transmis aux proches

- Lorsque le client désigne un bénéficiaire, les actifs peuvent contourner la succession ainsi que les frais potentiels et les délais liés à la vérification et à l'homologation.

Protection potentielle des actifs contre les créanciers

- Cela peut s'avérer particulièrement intéressant si le client est un propriétaire d'entreprise.

Préservation du capital

- Les polices garantissent 75 pour cent ou jusqu'à 100 pour cent du capital à l'échéance de la police ou au décès.

Protection des gains

- Avec les options de revalorisation de la garantie applicable à l'échéance ou à la prestation de décès, les montants garantis peuvent croître si la valeur de la police augmente.

Les caractéristiques et les garanties varient selon la province et l'âge du rentier; certaines restrictions s'appliquent. Les garanties applicables à l'échéance et à la prestation de décès sont réduites proportionnellement en fonction de tout retrait.

La protection contre les créanciers est tributaire des décisions du tribunal, lesquelles peuvent changer et varier d'une province à l'autre; elle ne peut jamais être garantie. Il convient de consulter votre notaire/avocat pour obtenir davantage de précisions sur la possibilité d'une protection contre les créanciers.

Fonds distincts de la série privilégiée : une option pour les clients aisés

Solution de revenu

Les clients aisés ont souvent besoin des caractéristiques offertes par les fonds distincts en matière de succession. La perception que ces fonds sont assortis de frais élevés peut toutefois représenter un obstacle à leur utilisation.

Ce n'est pas le cas en ce qui concerne les fonds distincts de la Canada-Vie, série privilégiée. En plus de leurs caractéristiques de protection, ces fonds sont offerts aux clients aisés à des taux de frais concurrentiels.

- Frais au titre des fonds d'actions à partir de 1,35 pour cent¹
- Frais au titre des fonds de placement à revenu fixe à partir de 1,10 pour cent¹
- Frais au titre des fonds spécialisés à partir de 1,17 pour cent¹

Série privilégiée

- Option de taux concurrentielle
- Concurrence directe avec les portefeuilles de fonds communs de placement et de valeurs mobilières
- Taux applicables dès le premier dollar
- Règles avantageuses quant à l'admissibilité des actifs
 - > Il est plus facile d'obtenir des taux privilégiés à l'égard d'un nombre accru d'actifs
- Caractéristiques intégrées :
 - > Confidentialité²
 - > Protection



¹Dans le cas d'un investissement de cinq millions de dollars dans la série privilégiée 2 assorti d'une garantie de 75/75. Les frais comprennent des frais minimaux de services-conseils.

²Les caractéristiques de confidentialité peuvent varier selon les provinces.

Rentes immédiates – garanties et durables

Passer de l'épargne en prévision de la retraite aux dépenses à la retraite

En règle générale, les investisseurs optent pour des rentes immédiates afin de toucher un revenu durable. Ils peuvent transférer la totalité du risque lié à la longévité à la compagnie d'assurance en retour d'un flux de revenu sur lequel ils peuvent compter, peu importe les conditions du marché.

Les rentes offrent un avantage considérable :

- Un revenu durable garanti à vie
 - > Avantages clés qui ne sont pas offerts :
 - Valeur de la succession, occasions de croissance, et variabilité du revenu

Une pierre angulaire de la planification du revenu de retraite

Présentez la rente immédiate aux investisseurs qui recherchent la simplicité.

Aux termes d'une rente, un revenu garanti et régulier est versé pendant une période déterminée – ou à vie – en fonction d'une cotisation unique initiale.

Les rentes de la Canada-Vie offrent de nombreux avantages, y compris :

- Source de revenu fiable
- Aucune gestion de placements requise
- Possibilité d'un revenu viager
- Stabilité et sécurité

La Canada-Vie offre une vaste sélection de rentes

Rente sur une tête, rente réversible
et rente certaine – assorties des
caractéristiques suivantes¹ :

- Encaissabilité
- Revenu différé jusqu'à dix ans plus tard
- Rente à risque
- Indexation
- Garantie de remboursement au comptant
- Remboursement de la prime
(avec ou sans intérêt)

¹Certaines caractéristiques ne s'appliquent pas à tous les types de rentes.

Ajouter des liquidités aux rentes grâce à la caractéristique d'encaissabilité

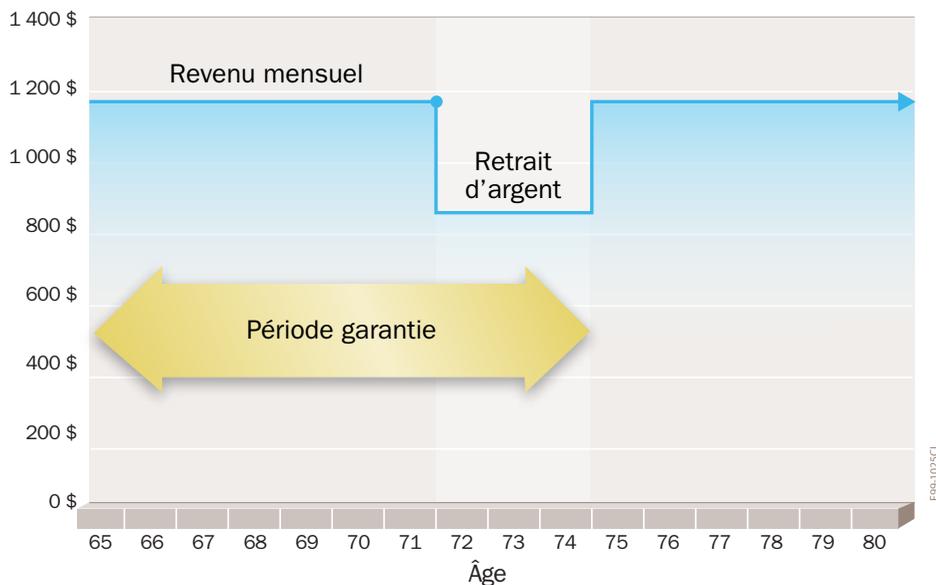
Si une rente semble être le bon choix pour votre client, mais qu'il désire avoir accès à des liquidités, la Canada-Vie a la solution. Considérez la caractéristique d'encaissabilité pour les rentes non enregistrées avec imposition cumulative, car elle permet aux clients d'accéder à de l'argent au cours de la période garantie¹. En optant pour cette caractéristique, vous rassurez les clients qui désirent avoir accès à des fonds lorsqu'ils en auront besoin tout en profitant d'un revenu stable.

Cette caractéristique est automatiquement ajoutée à toutes les nouvelles rentes non enregistrées à imposition cumulative¹. Le client peut choisir de recevoir la totalité ou une partie de la valeur capitalisée des versements garantis restants.

Rente encaissable	
Type d'enregistrement	Non enregistrée seulement
Caractéristiques/options	
Options de traitement fiscal	Avec imposition cumulative seulement
Variabilité du revenu	Aucune (si la caractéristique d'encaissabilité n'est pas utilisée)
Durabilité du revenu	À vie (si la caractéristique d'encaissabilité n'est pas utilisée)
Liquidités	Oui (les versements de revenu seront réduits pendant la période garantie)
Indexation	Offerte

¹La disponibilité de cette caractéristique et la valeur encaissable de la police sont indiquées dans les dispositions de votre contrat.

L'illustration ci-dessous illustre les conséquences du retrait d'une somme forfaitaire prélevée sur les liquidités offertes dans la rente. Le revenu est diminué, mais seulement pendant la période garantie. Il revient à son plein montant à la fin de la période garantie.



F99-1025CL



Revenu garanti avec un potentiel de croissance – garantie de revenu viager

Des solutions
de revenu efficaces

Passer de l'épargne en prévision de la retraite aux dépenses à la retraite

De nombreux investisseurs aiment les régimes de retraite en raison du revenu garanti qu'ils offrent. Toutefois, de moins en moins de gens profitent des prestations prévues par ces régimes et, dans la majorité des cas, elles ne suffisent pas. L'option de garantie de revenu viager de la Canada-Vie répond à ce besoin de revenu garanti. À l'instar des rentes immédiates, la garantie de revenu viager permet au client de transférer le risque lié aux placements à la compagnie d'assurance en retour d'un flux de revenu sur lequel il peut compter, peu importe les conditions du marché. Même si les versements peuvent être légèrement inférieurs à ceux des rentes immédiates, les investisseurs bénéficient d'autres avantages :

- Valeur de la succession
- Occasions de croissance
- Revenu durable et garanti
- Variabilité du revenu au moyen d'occasions de croissance
- Liquidités

Revenu viager durable et garanti

Garantie de revenu viager

L'option de garantie de revenu viager représente une option pour les investisseurs qui cherchent à maintenir les garanties de revenu et à augmenter les versements de revenu.

La garantie de revenu viager offre plusieurs avantages :

- Un revenu viager individuel ou conjoint pouvant être personnalisé en fonction de la situation des clients
- Un revenu à partir de 50 ans
 - > Les investisseurs peuvent commencer à toucher un revenu plus tôt qu'avec bon nombre de nos concurrents.
- De multiples occasions d'accroître le revenu
 - > Les revalorisations de revenu sont offertes tous les trois ans; elles permettent de cristalliser la croissance du marché pour aider le revenu à suivre le rythme de l'inflation à la retraite. Les pourcentages de revenu augmentent également avec l'âge.
- Une admissibilité à vie au boni accordé pour retraits reportés
 - > Tant que le versement du revenu n'a pas débuté, un boni accordé pour retraits reportés annuel de trois pour cent vient accroître le montant de revenu viager.

La garantie de revenu viager exige quelques compromis :

- Une faible liquidité
 - > Les fonds sont accessibles, mais les retraits excédentaires donnent lieu à d'importantes pénalités.
- Une faible valeur de succession
 - > La garantie de revenu viager a été conçue pour fournir un revenu plutôt que d'établir une succession.

Les retraits excédentaires viennent diminuer le montant du revenu viager et mettent fin à l'admissibilité des propriétaires de police aux bonis futurs accordés pour retraits reportés futurs. Un retrait excédentaire est un retrait qui dépasse le montant de revenu annuel garanti.

Considérez le revenu viager conjoint, lequel offre un revenu ininterrompu, même après le décès d'un conjoint.

Protéger le revenu viager des investisseurs et de leur conjoint

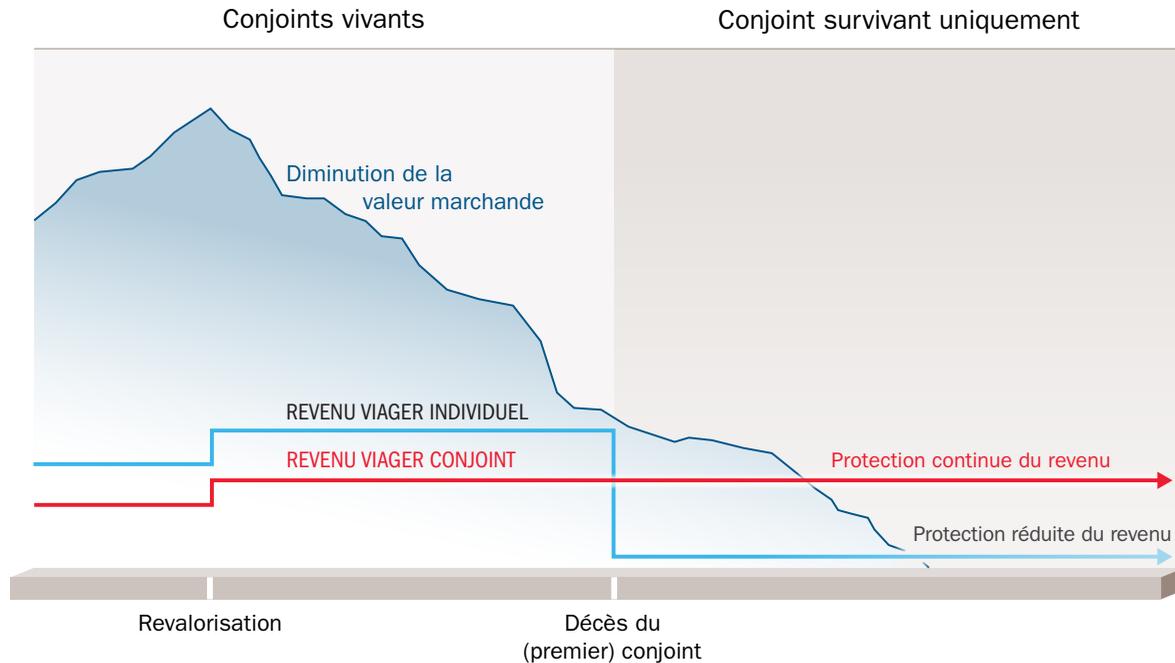
Solution de revenu

Les clients qui comptent tirer une partie de leur revenu de la garantie de revenu viager doivent envisager ce qui se passera au décès de leur conjoint. Ils doivent songer au sort de leur revenu garanti.

Vous pouvez gérer ce risque en protégeant le revenu des deux personnes au moyen de l'option de revenu viager conjoint offerte dans le cadre de la garantie de revenu viager, qui aide à protéger les deux revenus jusqu'au décès du dernier conjoint.

L'illustration montre deux scénarios, selon que le revenu viager individuel ou le revenu viager conjoint a été choisi. Les deux exemples utilisent la même valeur marchande d'une police et sont fondés sur la même revalorisation du revenu. La valeur marchande de la police a diminué avant le décès du premier conjoint.

Dans cet exemple, le revenu viager individuel est revalorisé à la baisse parce que la valeur marchande de la police a diminué. Le revenu viager conjoint n'est pas revalorisé au décès du premier conjoint et continue d'offrir un revenu viager malgré le fléchissement de la valeur marchande de la police.



Pour de plus amples renseignements sur le revenu viager conjoint, consultez la notice explicative de la Canada-Vie (F46-7136).

Fournir des recommandations de revenu appropriées

Des solutions de revenu efficaces

Constituer un régime de revenu

Le défi : Concevoir un portefeuille de revenu durable

Illustrez une recommandation faisant appel à une combinaison simple et efficace de produits qui est cohérente.

La solution est l'outil de répartition du revenu de la Canada-Vie.

The screenshot displays the Canada-Vie financial planning interface. At the top, there are navigation icons for Home, Open, Register, Register with, Products, and Contact. Below this, a menu bar includes 'Prévisions sur le client', 'Revenu cible', 'Situation actuelle', 'Recommandation', and 'Options de rapport'. The main content area shows a recommendation based on a target annual income of 70,000 \$ and a current annual income of 30,630 \$. It suggests a portfolio of guaranteed income sources, with 'Actifs de placement, garantie de revenu viager et rente viagère' selected. A table below details the sources of income and the distribution of assets.

Source de revenu :	Revenu	Actifs
Garantie de revenu viager (voir l'illustration)	13 200 \$	300 017 \$
Rente viagère	4 840 \$	99 029 \$
Actifs de placement	12 960 \$	281 016 \$

Repartition du produit (% des actifs)

- Garantie de revenu viager
- Rente viagère
- Actifs de placement

L'outil de répartition du revenu de la Canada-Vie vous aide à planifier la retraite de vos clients. Il fournit des réponses aux clients qui ne sont pas certains de la durabilité de leur revenu de retraite. Ce logiciel anticipe les risques liés à la longévité et aux marchés dont il faut tenir compte dans la planification du revenu. L'outil de répartition du revenu :

- Crée des recommandations qui répondent aux besoins individuels de planification
- Démontre la durabilité du revenu actuel et voulu
- Établit des répartitions appropriées entre les fonds de placement, l'option de garantie de revenu viager et les rentes immédiates
- Permet d'établir des recommandations personnalisées

Pour obtenir la liste complète des documents de commercialisation consacrés à la planification du revenu, veuillez commander le **Sommaire des documents de commercialisation sur la planification du revenu** (imprimé F46-4664) auprès du Service des fournitures.





Pour obtenir de plus amples renseignements sur nos produits et services, visitez le RéseauRep de la Canada-Vie^{MC} (<http://repnet1.canadalife.com>) ou communiquez avec votre AGD, votre bureau local ou le centre régional de commercialisation de la Canada-Vie le plus près de chez vous :

Colombie-Britannique	1 800 663-0413
Prairies.....	1 888 578-8083
Ontario	1 877 594-1100
Région de l'Est.....	1 800 361-0860

Cette information est destinée aux conseillers. Elle ne s'adresse pas aux clients.

Ensemble, on va plus loin^{MC}